
〔美〕玛丽昂·伦登　雷切尔·克兰兹　著
STRAIGHT TALK ABOUT MONEY
同学，咱们聊一聊钱
商务印书馆

这本书比较全面和系统地介绍了钱——这个无论对成年人还是对青少年都很重要的东西。这本书先告诉大家，钱有它自己的历史，人在创造自己的历史的同时也创造了钱的历史，而且不断演变着钱的用途。除了讲钱的历史外，这本书还和同学们讨论了一些比较有意思的事情——挣钱、花钱和存钱的办法。书里讲了这些事情：

- 为什么钱在我们的生活里这么重要？
- 为什么我们得弄明白自己对钱的认识？
- 钱的概念是怎么产生的？
- 钱是怎么影响我们大家的？
- 同学们挣钱、做预算和储蓄的一些办法。
- 怎么和家长或者其他家庭成员讨论钱的事情。

作者讲的是美国社会中青少年和钱的事情，可是对我们的同学是不是也有些启发和借鉴呢？其实，对待钱的态度就像对待其他事情的态度一样，要靠自己慢慢地建立。这本书无非是要帮助同学们意识到，在面对钱的问题时，应该有正确的、独立的和实事求是的态度。

玛丽昂·伦登曾任纽约曼哈顿大通银行的副总裁，现为独立的金融顾问。

雷切尔·克兰兹是美国青少年问题专家，写了很多部有关青少年问题的书。



ISBN 7-100-04238-0/G·665
定价：8.00 元

同学，咱们聊一聊钱

〔美〕玛丽昂·伦登　雷切尔·克兰兹　著
倪　乐　译

Straight Talk about Money

Marion B. Rendon and Rachel Kranz

商　务　印　书　馆
2004年·北京

图书在版编目(CIP)数据

同学，咱们聊一聊钱/(美)伦登；(美)克兰兹著；倪乐译. —北京：商务印书馆，2004
(同学，咱们聊一聊)
ISBN 7-100-04238-0

I. 同… II. ①伦… ②克… ③倪… III. 货币-青少年读物 IV. F82-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 088140 号

TÓNGXUÉ, ZÁNMEN LIÁO YĪ LIÁO QIÁN

同学，咱们聊一聊钱

〔美〕玛丽昂·伦登 雷切尔·克兰兹 著
倪 乐 译

商 务 印 书 馆 出 版
(北京王府井大街36号 邮政编码 100710)
商 务 印 书 馆 发 行
北 京 瑞 古 冠 中 印 刷 厂 印 刷
ISBN 7-100-04238-0/G·665

2004 年 12 月第 1 版　　开本 787×1092 1/32
2004 年 12 月北京第 1 次印刷　　印张 4⅜

定价：8.00 元

序

林崇德

读了写给中学生朋友的“同学，咱们聊一聊”丛书，联想颇多。

早在1983年，我在北京出版社出版过《中学生心理学》。我之所以写这本书，固然因为我是一名心理学工作者，然而，更重要的是，我当过13年的中学教师(自1965至1978年)。我热爱中学生，也熟悉中学生。处于青春发育期或青少年期的中学生阶段，是人生的黄金阶段之一。青春是美好的，青春期也是人生最宝贵而又丰富多彩的年华。青少年最突出的表现是朝气蓬勃、风华正茂、富有理想、热情奔放，他们释放着聪明才智，身心都在迅速成长。青少年期是一个过渡时期，其首要特点是过渡性，即从幼稚(童年期)向成熟(成人期)过渡，是一个半幼稚、半成熟的时期，是独立性与依赖性错综复杂、充满矛盾的时期。

青少年希望受到人们的重视，把他们看成“大

人”，当成社会正式的一员。他们思想比较单纯，很少有保守思想，敢想、敢说、敢为。但是，在他们的心目中，什么是正确的幸福观、友谊观、英雄观、自由观和价值观，还都是谜。他们的自尊心和自信心在增强，对于别人的评价十分敏感，好斗好胜。然而，他们的思想也具有片面性，容易偏激，容易摇摆。他们的道德感、理智感和美感等高级情感在逐渐成熟。他们很热情，也重感情，但有极大的被动性，情绪情感的两极性明显，激情常常占有相当的地位。他们的意志特征在发展，在克服困难中毅力往往还不够。他们往往把坚定与执拗、勇敢与冒险混为一谈。他们精力充沛，能力也在提高和显露，但性格未最后定型，有时难以找到正确的活动途径。总之，青少年处于人生的十字路口阶段，难怪国际心理学界赋予他们种种“桂冠”：“心理断乳期”、“疾风暴雨期”、“反抗期”、“危机期”。所有这一切，亟需教育与培养，亟需学校、家庭和社会三方面的配合，使青少年度过人生有意义而动荡的阶段。

商务印书馆十分重视处于青春发育期或青少年期的中学生的教育和培养工作，引进了美国出版的《同学，咱们聊一聊》的中学生读本。我仔细阅读了10册内容，觉得有四点值得充分肯定：

第一，讲究科学性，即上能根据教育目的和教育任务内容，下能针对学生特点，以便达到应有的效果。这套丛书作者的目的，不是就某个问题给青少年一个简单的答案或道德方面的评价，而是根据中学生读者的特点，通过社会科学和自然科学知识，帮助青少年澄清一些问题，提供一些不同的选择，并引导他们思考，然后作出某种抉择。

第二，强调可读性，即从社会学、生理学、心理学等学术的角度出发，以个案研究的结果，用种种不同的故事，通俗易懂地阐述问题，给出每个问题的当代同龄人的生活背景和生活知识，贴近读者，突出了可读性。

第三，强调实效性，即讲究效果。这里的10册书的内容包括中学生每天要接触的社会、学习、生活现实问题：钱、抽烟、家庭、家长、欺侮、死亡、学习生活、学习障碍、青少年赌博、创伤后应激障碍，通过实实在在的晓之以理，无形的德育尽力落到学生的观点和行为实处上，以便取得实用的效果。

第四，注意严谨性。这些“同学，咱们聊一聊”，毕竟译自美国的作品，中美的文化背景有差异，教育内容有区别，生活方式也不同，所以，商务印书馆编辑倪乐严格把关，取其精华，让中学生更健康地欣赏外国

的作品。

我恳切地希望广大中学读者喜欢这套丛书,用自己的审阅能力,消化各种内容,并热忱地为作者、译者和出版者指出不足。

是为序。

中学生:我像一棵树

在中学生活中,我们有比以前任何时候都难的功课,有比以前任何时候都多的问题。正因为这样,我们比以前任何时候都更需要关注和帮助。

有空闲的时候,可能我们会静下来想一想,应该怎样学习,应该怎样面对生活,应该怎样克服各种困难、应对各种麻烦。有那么多的事情摆在我们面前,等着我们处理,我们目前要解决的是每天的功课、作业和各种考试,过些时候就要考虑中考、高考和就业了。

我们都想有快乐的生活和顺利的学业,都愿意和老师、家长保持良好的关系,和同学、朋友和睦相处。因为,无论是突然之间还是循序渐进,我们都意识到,不能总依靠家长,我们要有自己相对独立的生活,包括约会、参加社会活动和解决学习上、心理上的问题。但是我们离不开家庭的养育,离不开老师教导,况且我们身上总有这样那样的问题,总会惹出各种麻烦

事，需要家长和老师帮助才能解决。

如果有什么人想用一句话概括中学生的形象，或许可以这样回答吧——中学生像一棵树。的确，中学生正处在身体、知识和生活经验的成长积累阶段。在这个重要的过程里，自然会发生很多意料之中和之外的事情，就像一棵树会长出枝杈，这些枝杈有的以后会变粗，有的可能必须被砍掉或被整形。这些枝杈的好坏直接关系到这棵树是否茁壮，是否可以成材。而这些事情中有一些是中学生必须面对的，如培养学习能力，认识和家长的关系，结交新的朋友，建立消费观念，适应身体的发育，面对社会现象和处理各种社会关系……这些在中学阶段生出的枝枝杈杈，就成了忙忙碌碌中学生活的组成部分。

可是中学生们是否想到过，解决这些问题最主要的依靠是什么？

我们通过出版这套“同学，咱们聊一聊”丛书，把我们对中学生的想法告诉大家。每本书名都直接给读者点明一个问题，也就像在一棵树的图画上放大局部的一个枝杈。其实，书里讲的无非集合了成年人的经验和比较科学的道理。同时，每本书里都穿插了一个或几个美国中学生的故事。这些故事无非是告诉

读者,他们对这些问题的态度、分析和解决办法。因为我们知道解决这些问题离不开自己的能力和不断提高的知识,离不开和朋友、家长及老师等人的沟通和他们的帮助,而所有的这些无不体现着对自己、对别人的尊重和爱护。这就是我们人类特有的情感和理念,它叫“人文关怀”。在人文关怀的文化中,每个中学生是都能够成材的。

我们还要告诉大家的是,这套丛书的翻译工作得到了福建师范大学外国语学院的大力协助。

商务印书馆编辑部

2004 年 12 月

目　　录

前言

有关钱的思考

钱为什么那么重要?

“有钱能使鬼推磨。”

“钱是万恶之源。”

“钱不能买到幸福。”

“生命中最好的东西是自由。”

你听到过多少这样的话?这都是人们对钱的一些说法。对你而言,这些说法可能都对,或者只有一部分对,也可能全是错的。但无论哪一句,都是在告诉你一件事:钱对人是非常重要的,是人们想的和议论的最多的一件东西。

钱为什么这么重要呢?因为起码我们生活中诸如吃、穿、住等很多方面都取决于钱的多少。我们有

多少钱甚至能决定像住房、教育和医疗这些基本需要的档次和水平。

在这个基本水准以外，还有人觉得，钱的多少能说明一个人重要不重要。如果一个人没有“足够”的钱，如果他们买不起想买的或者朋友有而他们没有的东西，有时候，人们就觉得自己没本事。有的时候，人们觉得钱是生活中最重要的东西，是能让其他的东西正常运转的因素。当人们在经济上遇到麻烦时就特别容易相信这一点。

钱不只影响一个人或一个家庭，它对国家，还有我们生活的这个世界都起着很大的作用。比如，一个大公司从一个小镇子搬走了，全镇的经济都会受损失。在这个公司工作的人丢了工作——能花的钱就大大地少了。这还可能导致当地商店的收入也少了，在商店工作的人可能也得失业。同时，这个公司不再给当地政府上税，因此，当地政府能花的钱也少了，能帮助失业的人的社会福利资金也就少了。

同样，某个银行集团倒闭（不再营业）或者某些股票上扬，这些事件对整个国家，有时对全世界都是巨大的冲击。这也是有必要了解钱在我们生活中的运作和用途的一个理由。

为此，这本书分为两部分，第一部分“钱和经济”，

帮你一般性地了解钱。第一部分的第一章告诉你钱是怎么发明的;为什么人们更愿意使用货币做交易而不用简单的以物易物方式;货币体系是怎样变化和发展的;这一章还告诉你美国是怎么发展它的货币体系的。第二章告诉你货币怎样影响着美国经济的一些重要方面。这一章还谈到银行、股票市场和政府开支怎样影响着个人的生活。

这本书的第二部分"钱和你",谈的是钱的个性化。这部分的各章将帮助你明白怎样获得和保持住一个工作职位;怎样做预算,或者说是有计划地用钱;怎样和家人讨论钱,讨论的内容可能是增加零用钱,也可能是家长为什么买不起你想要的东西。

你是怎么看待钱的?

在咱们讨论钱在你的生活里有什么实际的作用之前,不妨先看看你对钱的一些态度。这里有一些关于钱和经济问题的说法。拿一张纸列出1到10,然后用"同意"和"不同意"表示你的看法:

1. 有一个自己喜欢的工作比有一个挣钱多的工作更重要。

2. 重要的是家长能给孩子经济保障和一个良好

的教育。

3. 我愿意为大的消费存钱，比如，买一件皮夹克或立体音响。其中的意思是，我甚至可以放弃其他想要的东西。

4. 人们普遍认为，我们社会里的人太注重拥有贵重的物品了。

5. 我相信，一般来讲，富人一生工作得比穷人更辛苦，所以他们那么成功。

6. 家长应该只能在孩子完成家务活时给他们零用钱。

7. 如果我现在有机会，我就找个工作，每周工作几个小时，那样我就能多有一些钱。

8. 如果外地有好的职务，失业的人就应该到外地去。

9. 政府有责任满足人们的需求。

10. 如果你能偿还你的贷款或者信用卡的透支，负债并不是坏事。

你可能猜到了，这些观点都没有正误之分。实际上，这里的每一种观点都有争议。在你认识的人中找几位问一问，你可能就会发现他们对每一种观点都有差别不小的见解。

众所周知，持有以上任何一种观点都能引导出人

们对生活方式的非常不同的选择。不同意1.的人能从事纯艺术事业吗？艺术事业可能收益不会太好或者需要提供很多经济保障，有的人可能会更看重钱和经济保障而不做这个选择。另一方面，同意4.的人愿意做一种枯燥乏味可是收益很好的工作吗？如果他真的认为"我们社会里的人太注重拥有贵重物品了"，就不会愿意。

因为在我们的社会里人们对钱有各种态度，所以就钱的价值展开讨论对你是重要的。钱是如此的重要和有争议，以致很多人为了钱而和他们的家长、伙伴，或者和他们的朋友打架。比如，两个人约会，如果其中一个人非常看重钱或者物质的东西，而另一个人却认为我们的社会把物质的东西看得太重了，那会出现什么情景呢？可以想像，这些差异可能导致争斗。如果每个人都认为自己的观点是完全正确的，争斗就会更严重。

孩子和家长对钱经常持有不同的看法。家长可能认为存钱是最大的满足，孩子却更愿意今天花得更自由一点而不顾今后。或者家长可能认为孩子应该自己挣零用钱，而孩子可能觉得，他们有权利得到足够的钱，使自己能和朋友们一样可以去参加喜欢的各种活动。

家长和孩子因钱产生的矛盾更为复杂,因为通常家长是有钱的人。就是说,无论怎么不满意,孩子都得让步。甚至孩子通过给人看孩子或者打零工,自己挣了钱,还可能有矛盾。有的孩子可能特别想在上学前或放学后挣钱,而家长可能认为读书比挣钱更重要。也有的家长觉得,孩子如果想要零花钱就应该自己挣,可是又限制孩子去做他们可以做的工作。进一步说,可能比所有这些矛盾更糟糕的是,家长和孩子双方都没有意识到:这是因为他们的价值观不同,而不是谁对谁错的事。

对待钱的不同看法

可见,人们对钱有许多不同的看法。而不同的看法是根据不同的家庭和不同的文化背景而产生的。和别的国家的人相比,各种美国人对钱的看法更是千差万别。

有一些因素能影响人对钱的看法,比如:

- 钱多、钱少或者钱差不多的人同在一个社区。
- 和特别没钱或特别有钱的人交往的密切程度。
- 是否经常听到关于特别没钱或特别有钱的人的消息。

· 有没有特别有钱或特别没钱的亲友。

· 家长早年有关钱的经历。

· 家长的现金状况和自己成长过程中的状况差别是否很大。

· 家长的现金状况和家长成长过程中的状况差别是否很大。

· 他们和他们的家庭把自己的情况与电视、电影或者课本里的人物比较以后的感觉。

· 家长是否喜欢自己的工作。

· 家里有没有赌徒、购物狂或者在花钱上有问题的人。

· 家里有没有“守财奴”似的成员——自己极端地攒钱或极其不愿意花钱，即使是必要的食品、衣服和医药品。

· 所属社区是否遇到类似因财务问题而撤销某建设计划的事情。

· 所属社区是否因受到歧视，而导致某种贫穷或失业。

· 政府裁减开支是否影响所属社区。

这些因素都在用不同的方式影响着大家。有的家庭因为没有钱而觉得羞愧，这种家庭的家长可能为买不起想要的东西而生气或发脾气。他们为不能给

自己的孩子提供孩子的朋友所能拥有的玩具和所能得到的待遇而感到特别窝囊。当然,如果每个邻居家都是这样,这些家长可能对自己经济状况的感觉会好受一些——和电视、广告图片上的人相比,他们还是感觉沮丧。

有的家长教导孩子对经济拮据不必羞愧,甚至还可以有些骄傲。这种家庭的家长可能抱有这样的态度:钱的匮乏是一种令人兴奋的挑战。他们可能鼓励孩子为全家齐心协力面对挑战而自豪,甚至可能鼓励孩子对不必付出艰苦的创造性的努力就能轻松地有钱的人有些小小的看不起。

有时,家长对钱是一种态度,而孩子对钱是另一种完全不同的态度。家长为孩子用劳动挣些小钱的能力而自豪,而孩子却因不能买和朋友同样的衣服和玩具而难过;或者家长为不能提供更多的贵重的东西给孩子而羞愧,可是孩子却真的对此视而不见、满不在乎。

不同文化中的人对钱有不同的态度。在有的文化中,家族永远是第一位的,任何一个家庭成员有需要,每个人都来帮助解决,不仅包括家长和孩子,还有叔姨甥侄,祖辈孙辈。在这样的文化中,血缘关系比钱重要得多。

在有的文化里，人们在经济上对自己负责，如果需要补贴一个亲戚，那是作为“额外”的责任，而不是基本责任。在这种文化里，家长更愿意为自己和孩子提供良好的生活，而不是对比较疏远的亲属提供帮助。

对有些文化来说，重要的是家长能花时间陪孩子，甚至可以为此不惜减少收入或者减少工作责任。家长评判一个工作的好坏时，更注重它能提供给孩子多少教育和物质的东西。在这种文化里，家长愿意牺牲时间和孩子们在一起，以此来提高他们的生活质量。

在有的文化里，孩子是最重要的家庭成员。家长认为，他们的首要任务是保证孩子有良好的教育、质地考究的衣服、充足的玩具、舒适的成长环境以及各种享受和“额外”开销。在另一些文化里，家长和年长的成员要比孩子重要。在这样的文化中，孩子别奢望会有玩具或得到好的待遇，因为要省下钱来给祖父母提供“额外”开销。孩子甚至不得不缩短受教育的时间，提前工作挣钱来赡养家长或其他长辈。

看看，对钱的看法，与人们的价值观紧紧地联系着。一个人对花钱和挣钱的态度可能会传达给你好多关于这个人的文化、家庭和生活方式的信息。

时期不同 态度不同

就像不同的文化中人们对钱有不同的态度一样，不同的时期人们对钱的观点也不一样。20 世纪 90 年代和 30 年代或者 40 年代——甚至 80 年代的态度都不一样！

上个世纪初，人们对钱的态度比现在要保守得多。借贷或欠账被认为是没有道德，几乎是一种耻辱。节约和存钱被人们高度赞扬。靠借钱保持收支平衡被看成粗心、赖账、奢侈和不可靠。那时美国经济的焦点是在像铁路、石油和其他提供基础商品和服务的一些大公司上。

后来，20 世纪 20 年代，经济有了变化。一个大的银行网和金融组织发展起来，钱的流动通过经济领域变得快捷和容易了。同时，经济更多地关注消费产品——服装、汽车、房地产以及其他个人购买的东西。为了推销这些东西，顾客被鼓励赊购——买东西不用当时付钱。如果他们买不起，商店或者银行可以借钱给他们，他们可以分期付款或一部分一部分地还钱。这样人们就能够马上拿走东西，甚至当时一点钱都不用付。

信贷消费和分期付款让人们对借贷和花钱的态度有了变化。大家的榜样不再是厉行节约、只买必需品的人了。取而代之的是广告和时髦的形象，受表扬的是那些在房间里摆上漂亮的家具和节省劳力的机器的人。比起那些知道怎么用少量的钱买尽量多的东西的人来，不精打细算的人好像更受人尊敬。

到了 20 世纪 30 年代，美国和欧洲的一些地方遇到了一场大的经济危机——就是那场“大萧条”。几乎三分之一的人失业，很多银行破产，也就是说有存款或投资的人们失去了他们所有的储蓄。

在这样的经济“气候”里，人们对钱的态度又有了变化。大萧条让人们目睹了极端富裕能急转直下、令人措手不及地沦为赤贫。大萧条时期的人——现在有六十岁以上了——都知道，无论你怎样节省和谨慎都没有永久的财富保证。他们还知道，亲身经历贫穷、失业和失去储蓄会有怎样的痛苦和混乱。一些新的观点出现了，其中之一是，精打细算、节省开销，为保护财产的平安尽最大努力。

美国的大萧条结束于 20 世纪 40 年代初期，第二次世界大战救了美国经济。战后，经济又聚焦到生活用品的消费上了。贷款和分期付款的信用形式又有了起色。漂亮的、耀眼的东西又在广告、电影和电视

上放出光芒。20 世纪 50 年代，东西越新、越容易更换越好，代替了原来东西用得越久越好的标准。一辆保养得好的汽车卖不出去，因为它老了；相反，人们看中的是最新款的汽车和有最新装置的洗衣机。“消费文化”这个词流行开了，用于形容一种以消费者——买东西的人为重点的经济。

在 20 世纪 50 年代消费文化里长大的孩子，在 60 年代对钱有了新的态度，他们对 50 年代的财富观不屑一顾，他们造了前十年重视物质财富观点的反。好多 60 年代的孩子认为“生命中最宝贵的是自由”，为了买新款汽车和洗衣机而做没有意思的工作其实是个圈套。他们还认为，把文化的重点放在钱和物质上是浪费，而且有害于社会生态发展。不久，态度又变了。这一次变为：做工作是为了快乐而不是为了钱。按他们的意思，如果有必要，大家应该尽量少买东西，尽可能重复使用或者废物利用，躲开为了享受高水平的生活而在无聊的工作里拼命挣钱的“陷阱”。

这样的价值观在 20 世纪 70 年代经济严重倒退时期有所改变。60 年代的很多人还能够靠便宜的生活方式，就是靠做志愿者或打零工过日子，到了 70 年代，生活可就比这难多了。

到了 20 世纪 80 年代，价值观又变了。过日子更

困难了，就像在30年代，很多人有了突然永远地失去财富的经历，他们丢了工作、投资和储蓄。同时，社会关注的重点从褒扬财富和物质需求转向更多地关注贫穷、无家可归以及不大会挣钱的人。

可见，有关钱的观点随着许许多多的因素起着变化，这些因素中包括经济形势。刚才我们所描述的只是就一般而言，绝不是某个时期某一个人的态度。在20世纪初，有人相信大手大脚地花钱不是罪过；20世纪20年代，有那么多人怀疑信贷消费、买新产品；20世纪80年代，人们批评注重财富、忽视无家可归者和穷人的态度。综观所有这些，有助你看清楚你和你的家庭生活。它们说明坚持某种价值观是容易的也是困难的，沦为贫穷和失业是容易的也是困难的，以及在同学和邻居中保持特有的价值观或者坚持固有的文化价值有多容易或多困难。

关于钱的总的看法

了解钱到底能带来多少压力是一件令人沮丧的事。很多影响你和你的家人观念的因素乍一看会令人头晕目眩，好像那些因素那么强大，你根本控制不了。

但是你越了解这些对你认识钱有影响的各种因素，就越容易选择自己的态度，在这个生命的最重要的领域做出你的决定。知道了自己的观点是从哪里来的，能帮助你弄明白，你同意或不同意朋友、家庭和社会的哪些观点。明确了自己的观点能帮助你在对待钱、在选择理想的工作，以及在对所有政治的、社会的、关于钱和经济的事情上，做出比较满意的决定。

这本书就是你的参考，通过它你可以了解更多钱的运作方式和经济作用。还可以了解更多你和其他人对钱的想法，促进你未来对待钱的态度的形成。你越是思考这个问题就越能控制钱以及它带给你的影响。

第一部分

钱和经济

1

钱的历史

钱，在我们生活中是个理所当然的东西。想像不出来我们买吃的、穿的、用的和所有其他的东西可以不用付钱。但是，实际上，钱是发明出来的，人们生活的地球上曾有几千年的时间里没有钱这种东西。

交换，以物易物和贸易

人们在发明钱以前，他们互换各自需要的东西，这种交换方式被称为以货易货、以物易物。一个地区里，一个人用多余的鸡蛋去换别人多余的牛奶或皮子。住在林区的人会用木头跟住在海边的人换盐和鱼。

你能想像得出早期的以物易物是怎样进行的吗？没有钱，每次交换人们都得重新算计。即使是两个邻

居也得算计用多少鸡蛋换多少牛奶，他们还得算一算用多少牛奶能换回多少木柴或玉米来。每一次交换都有它自己的报价，不可能依照别的标准。

这种一件换一件的交换在最简单的经济活动中能起作用，但是一旦贸易复杂起来，以物易物的做法就行不通了。如果人们都种粮食、养牲畜，贸易仅限于少量的剩余物品，这种贸易因为规模小没有什么难操作的。一旦人们开始进行大一些的贸易活动，特别是商人把货物从地球的这一边带到那一边的时候，就需要有一个更好的交换系统了。商人需要一种办法来衡量和比较不同的货物，那样他们就知道怎么进行不同货物的交换了。

举例来说，你是一个商人，在印度尼西亚东北部的香料群岛（也叫马鲁古群岛）和欧洲之间做生意，你带了肉桂、胡椒和其他香料去换欧洲的皮货和琥珀（一种宝石）。为了能有一个最赢利的交换，你得会比较每种香料的价值，那样你才能知道哪种香料最有价值。同样，你还得知道各种皮货的价值和如何比较皮货跟琥珀的价值。只有比较了不同的价值你才能做出明智的贸易决定；你才会在价值高的货物上多花一些时间，在价值小的货物上少花一些时间。

商人还需要一种不是以物易物的办法来交换货

物。如果两个商人离得近,他们直接以物易物还可以,但是一个在亚洲,另一个在欧洲,或者要跨过大海从欧洲到中国、印度去怎么办?事实上,没有几个商人是自己完成这样的全部旅程的。而是每个商人仅仅走一段路,然后把货物交给另一个商人继续走。他们需要一种办法,可以让他们在一路上交接货物时不带着实物进行交换。

举个例子,一个欧洲商人带着皮货长途跋涉到了海港,他可能把货卖给海上的商人,让海上的商人带上欧洲的皮货穿过红海到中东。在红海的另一边,第二个商人可能把欧洲皮货卖给第三个商人。第三个商人再把欧洲皮货卖到亚洲的其他地方去,同时,买来亚洲的香料。第三个商人不一定自己把香料带到欧洲去,而是可能把香料卖给穿过红海去欧洲的第四个商人。到了欧洲,第四个商人可能还会把香料卖给第五个商人等等。

看见了吧,这么多复杂的商业关系确实需要一个比以物易物更复杂的办法。长途贩运,真的需要一种交换的标准。钱,或者叫货币,是一种计量单位,能够适合任何时候、任何地方和任何货物。一个商人可以收钱卖牛奶,然后花钱买鸡蛋,不必再直接拿牛奶换鸡蛋,或者用皮货换香料了。

这样，钱做了两件事：

1. 钱是一种标准计量单位，可以换各种东西。这样便于人们比较不同货物的价值，帮人们在做生意时做出明智的决定。

2. 钱是一种标准计量单位，可以在各个地方使用。就是说，货物可以经过好多商人的长途贩运，而各地的商人们都用钱来交换各种不同的货物。

钱的早期形式

另外，钱还有第三个优点：它体积小，比起带着大量的货物，带着它要方便多了。当然了，钱最早的样子和现在的大不一样，现在的钱只用于买卖东西，你不会把纸币用做墙纸，也不会把用铜做的分币当作电池的电极来导电。尽管你可以把纸币当成纸糊在墙壁上，金属的分币也能导电，可是你不会这么做的，因为钱是用来换东西的，比起单纯的纸和金属，钱币要贵重多了。

5000 多年前用的钱有两种作用，一是用来交换东西，二是它自身也有价值。人们曾把好多种东西当作钱来用：种子、石子、兽毛、皮子、牛、羊、烟草、豆子、贝壳还有鱼钩。人们还使得有些东西不能作别的只能

当钱用：狗牙、鸟毛、大象尾巴上的鬃毛，甚至死老鼠。蒙古人用茶叶当钱。在埃塞俄比亚、古罗马和古代的中国，人们用盐当钱，因为盐在当时非常稀少、珍贵，而那时没有冰箱和保鲜技术，盐能腌肉、腌鱼或者腌制其他的食品。事实上，英语的"工资"——salary——这个词就来自罗马词"salt"。

世界各地的人在试验着各种形式的钱，大家在寻找特别有创意的解决办法。古希腊人用 Obelas，一种比苹果籽还小的东西当钱。因为太小，所以人们把它们含在嘴里。太平洋上的一个岛国用羽毛当钱，而另一个岛国的钱是 12 英尺高的石头，每块有 500 磅重！

你能看出这个时期的钱的形式有什么问题吗？它们有的容易破碎，有的容易丢失，有的容易被损坏。而像牛羊或大石头让人很难带在身上进行便捷的交易。最后，大约 5000 年以前，在古代世界的一个地方，叫美索不达米亚——就是位于幼发拉底河和底格里斯河流域的平原地区，那里的人开始使用金属当钱。金属可以被分割成很轻的小块，而且它们很耐用，人们还可以在上面印压上不同的数目。美元里 25 美分上就印压着"quarter dollar"——四分之一美元。慢慢地，金属钱币就流行起来了。

开始人们用所有的已经被发现的金属做钱，包括

金、银、铜、铁、铅和锡。那时人们把金属仅仅当钱用，代替了盐、茶、羽毛或贝壳。后来他们有了用“硬币”的想法——各金属块上都印压上每块可以当多少钱用的信息。那块金属本身可能不值多少钱，但是印在上面的信息让每个硬币有了更大的价值。

美索不达米亚人用金属当钱已经有 5000 年了。可是我们还不清楚他们是不是真的用过硬币，他们可能仅仅用过金属。有的学者推测，是埃及人在大约公元前 2500 年的时候最先使用的硬币。但是，所有的学者都同意这样的说法，最早明确记载使用过有标记的硬币的是公元前 700 年的希腊人。那时，每个希腊的城市都有自己的硬币。

古希腊和古罗马人都铸币，或者说，制作硬币。现在我们依然用铸币局来表示制作硬币的地方。古罗马人用“moneta”这个拉丁词来称呼这种地方，这就是英文词“money”——钱的原型。

钱的发展

硬币发展起来了，但那时世界上的钱和现在的钱还是差得很远很远。每个城市都有自己的硬币，没有一种硬币能换多少另一种硬币的一致意见。如果你

是雅典的商人，你怎么知道你的雅典硬币值多少罗马硬币呢？商人们逐渐地想出了“兑换汇率”——一种钱换另一种钱的办法。这可是一个漫长的过程，在这个过程中，每个商人各自进行着不同的尝试。

另一个麻烦事是，在那以后的几千年中，大多数人不用钱进行最主要的消费。只有富人用钱做生意、赋税或者做其他的交易。一般人在日常生活里还是以物易物。比如，一个工人宁愿挣到食品、衣服和居住用的东西而不是钱。一个农民家庭宁愿自己种植农作物和自己动手制作生活用品，然后用剩余的农作物去换自己不能制作和自己的地里长不出来的东西。

最后，由于商业和交换成了世界经济的重要组成部分，人们在使用硬币的同时开始使用纸币了。纸币有好多优点：轻便，更容易携带，制造成本更低。纸币的使用意味着人们已经真正地明白了，什么是作为符号的钱——你可以当成钱用的东西，什么是真实的钱——用油墨和纸张印成的美元或其他种类的纸币。

最早使用纸币的地方是中国，大约在公元1300年。欧洲最早使用纸币的地方是瑞典，大概是在公元1601年—1610年之间。这段时间是世界贸易发展和开拓的时期。纸币使贸易变得更方便、更有效，所以

很快就在欧洲流行起来。

美国的钱

欧洲的殖民者刚刚踏上美洲的土地时，欧洲人还在用硬币。英国、西班牙和法国的硬币在美洲殖民地的土地上流通，说明那时欧洲国家的商人、军队和统治者大量涌向了北美洲。

1652 年马萨诸塞州颁发了第一种美国的硬币，是面值一先令(价值相当 12 美分)、六便士和三便士的硬币。这些硬币和英国货币的面额相同，说明马萨诸塞州当时由英国人统治。后来其他的殖民统治者也颁布了他们的硬币。到了 1690 年，马萨诸塞湾殖民统治者为了给军人开军饷建立了银行，颁发了纸币。

但是，大多数美国人和欧洲人一样，还是不怎么用钱。人们还是很大程度上依赖以物易物的方式。当时，由于人们需要打猎和自卫，经常有火药和子弹的交换生意。

另一种交换是人的交换。殖民地时期很多人想去美国，可是付不起旅费，于是他们就交换自己，出价是为某个人工作 7 年，而这个人要给他提供去美国的

旅费和到达以后的食宿费用。这种人被称为“契约仆役”。

美国的13个州从英国殖民统治下解脱后建立了美利坚合众国。新的国家需要有它自己的货币。大陆会议(1774年—1789年期间，北美13个殖民地的代表会议，也是美国独立战争期间的立法机构)颁发了纸币，用来发放军饷和支付新政府的其他开支。这种纸币叫作“大陆币”。

美国独立战争期间，大陆会议发行越来越多的大陆币，来支付新政府的开支。同时，一些重要的东西，如食品、衣服、枪支和火药越来越匮乏。结果，大陆币的币值，就是能够换的物品的数量，越来越低。或者说，商品价格上涨了。战争开始时用一两个大陆币就可以买一块奶酪，战争结束时，买同样一块奶酪，用一桶的大陆币都不够。这个过程——价格上涨，买同样多的东西得多花好多钱，叫作“通货膨胀”。

通货膨胀是指流通中，钱的数量和这个社会中的财富数量不相符合。简单地印制钞票不等于有足够的可以出售的商品，也不等于有更多的人加班干活。相反，只能是买同样数量的东西得花更多的钱。

发行纸币比硬币更容易出现通货膨胀。因为纸币容易制造而且制造的成本低。这就是独立战争时

期的情况:印制了大量的纸币,可是财富——商品和商业服务设施——却没有跟上去。事实上,战争用去了大量的商品,以致人们生活所需的商品奇缺(这种现象经常出现在战争时期或者国家军备预算很高的时候)。即使可以买到很少的东西,也得需要花更多的钱——每一种商品生产出来的时候都更贵。如果政府只发行硬币而不发行那么多很容易就能制造出来的纸币,或许会减缓或遏制通货膨胀吧。

无论如何,这就是美国当时的经济状况,美国经历了这么艰难的“大陆币”时期,以至于纸币被停止使用了好多年,直到 19 世纪 60 年代美国开始国内战争。1792 年美国开始铸造自己的新硬币,第一个美国的铸币厂设在费城。

尽管当时美国不用纸币,可是它在 1785 年创建了美元。一美元是一百美分——一种货币单位。在 1785 年以前,外国货币在美国自由流通,从那之后,新的政府有了自己的货币种类。

尽管有了新的货币,以物易物仍然在美国流行着,好多种东西被用做货币。有个例子,田纳西州的州长每年的工资是 200 张鹿皮;一个书记员的工资是公认比较便宜的海狸皮。州长和书记员用这些皮子再去换更需要的东西。

美国的纸币

尽管美国的普通百姓有好多年不使用纸币，银行还是印制了“银行钞票”，用来给大数额的钱记账。富人和商人在交换大量的货物时使用这些银行钞票。钞票是银行的一种信用保证，它保证印在那张纸上的数额能兑换成相同数额的金子或银子。但是银行有时印制的“银行钞票”比它拥有的金子和银子要多。有人当去兑换自己的银行钞票时，才突然发现自己什么东西都没有了。

为了避免这类事情发生，美国政府决定必须限制钞票的发行。1862 年，第一张由美国联邦政府批准的美元发行。因为其背面是绿色的，所以被称为“绿背纸币”。即使政府发行了绿背纸币，银行还是各自印制自己的钞票，不同的银行印制不同的钞票，把大家都弄糊涂了。没有人知道各种银行的钞票到底值多少。同时，还出现了没有政府资金支持的伪钞。美国政府资金的多少一贯是根据联邦储备银行中金子储存的多少而定的。

最后，到了 1913 年，美国财政部获得印制和发行货币的权利。从此有了一个货币，或者叫钱的标准，

也就是说，每个人都能知道每一张钱的价值到底是多少了。1913 年的美元纸币的尺寸比现在的大，1929 年，美国重新设计钱的式样，今天的美元的尺寸和样子就是从那时开始使用起来的。

纸币是怎么制造出来的

为了杜绝乱印钞票和制造伪钞，美国政府仅授权一个机关印制纸币：设在首都华盛顿隶属于美国联邦财政部的印刷局。在那里，把设计的样子刻到软制的金属上，雕刻师借助放大镜的帮助，小心翼翼地把所有细微的图纹都雕刻到位。每一张纸币的设计都包括好多纤细的条纹，伪钞的制造者几乎不可能仿造。

金属版雕刻好了以后，就在上面涂印色。涂过印色的金属版可以用来印刷几百张纸币——印好后还得裁切。纸是由麻和棉加一点彩色纤维秘密制造的，伪钞制造者仿造不出来。印刷的油墨也是秘密制造的。没有印刷局的特别许可，任何人使用这种纸张或油墨都是不合法的。

纸币的印制过程有两个步骤。首先，在纸张的正面印上黑色，干透后在背面先印一遍黑色，干透后再印绿色。

钞票印在一张大纸上，每张纸印 32 张钞票。等

印完、干透后，裁切成 32 张单独的钞票。

一张美元钞票的寿命大约是 17—18 个月，然后，那张钱就会用旧了，皱皱巴巴的。银行就把用旧的钱退回联邦储备银行。它是国家银行，它的责任包括控制向全国发行货币。用旧的钱在那里被切碎、烧毁。新印的纸币再代替旧的纸币。

有时，一些意外的事情会使钱的寿命缩短：不慎被烧了，被牲口咬了，或者被弄湿了，所有这些被损坏的纸币都交给联邦储备银行处理，由美国财政部补充发行新的纸币。

硬币同样有它的特殊制造过程。现在的硬币是由铜和镍做的。硬币不像纸币，它本身有一定的价值，因为金属比纸贵。金子和银子曾经被用来做硬币，后来，因为这些金属很有价值，政府决定用便宜的金属做硬币了。现在，硬币和纸币一样，它的价值不在于制造它的材料，而是在于其他的方面。

美国的领袖人物的图像荣幸地被用在美元的纸币和硬币的设计上：

一美元纸币——乔治·华盛顿像

两美元纸币——托马斯·杰斐逊像

五美元纸币——亚伯拉罕·林肯像

十美元纸币——亚利山大·汉密尔顿像

二十美元纸币——安德鲁·杰克逊像

五十美元纸币——尤利西斯·S. 格兰特像

一百美元纸币——本杰明·弗兰克林像

一美分硬币——亚伯拉罕·林肯像

五美分硬币——托马斯·杰斐逊像

十美分硬币——弗兰克林·D. 罗斯福像

二十五美分硬币——乔治·华盛顿像

五十美分硬币——约翰·肯尼迪像

一美元银币——苏珊·安东尼像

2

经济：工资、价格、银行、股票市场和美国政府

经济是个既复杂又重大的话题。美国的经济影响着每一个生活在这个国家里的人以及许多其他地方的人，所以有必要讲一讲它是怎么运转的和它是怎么影响我们的。

什么是“经济”？

经济是一个系统。在这个系统里，商品和商业服务项目被分配给社会中的人们。经济学是一门研究经济系统的学科。经济学家是研究经济的人。

经济学难懂的原因之一是，即使是经济学家——那些花一生的时间研究经济的人——也不能完全同意各种关于经济运作和模式的理论。

经济学家研究和争论的话题有各种各样。有的话题很具体,比如工资和价格是怎样制定的,它们是上升还是下降;就业和失业的状况如何,趋势如何;大多数人的生活水准怎么样,是趋高还是走低。

经济学家还研究更大的问题,他们着眼于整个国家的经济系统。比如,研究国家应该生产什么产品。是侧重生产工业和工厂用的重工业产品呢?还是生产个人使用的消费产品,比如汽车、洗衣机?在农业产品方面,是侧重生产咖啡豆还是生产棉花?或者生产所有这些产品?

现在世界上有的国家只生产一种产品:石油。有的国家,像日本,成了电器产品的主要出口国。想像一下,一个国家的特殊产品在这个国家的经济中是多么重要。如果一个国家自己不能生产某种产品,那么它就得从别处进口。就是说,这个国家得花钱买别处生产的东西,而它花在其他东西上的钱必然就少了。比如日本就必须得进口食品或原材料,这对它的经济来讲是很重要的。有的经济学家研究这些事情的重要性在哪里和怎样对付这样的局面。

经济学家还研究了一个和这个有关系的话题,每年的经济是怎样变化的。比如,一个国家如果一直自己生产咖啡或棉花,而从别国进口制造业产品,它可

能也想发展自己经济里的制造业。如果一个国家一直生产传统的重工业产品,它可能想转换成更现代化的电子产品。经济学家研究这些变化和这些变化对这个国家的人们的影响。

最后要讲一讲,经济学家的一个重要话题是,各国是怎样在世界市场中竞争和相互产生影响的。比如,美国在很多产品的制造方面处于世界领先地位,但是现在,德国在工业产品上是美国的一个主要竞争对手;日本在电子产品上是美国主要的竞争对手。这类的竞争对美国和所有美国人都是很重要的事情。

有时,要领会经济的重要性和它带给我们的差异是困难的。经济问题会影响到我们日常生活中的以下方面:

· 你和家人能否找到工作。

· 你能找到什么样的工作。

· 你工作后的收入。

· 你需要什么样的收入保持收支平衡,或者你怎样能逐渐提高生活水平。

· 你在商店买到的东西是高质量的还是低质量的。

· 你和家人对找到新工作是抱有信心,还是担惊受怕地只为保住饭碗而工作。

· 你和家人就住在现在的地方,还是打算搬走,

到另外的地方找工作改善经济状况。

·附近的商店营业还是倒闭。

·你的学校、常去的图书馆或者其他的公共设施是否有足够的资金经营，还是正在走下坡路。

·你周围的警察、消防队员等社会工作人员是否有足够的资金为你提供服务。

·你是否有足够的资金完成你想要完成的学业。

·名牌大学或其他高等院校对你是否合适，它们收多少学费。

你可能还会想到经济对你、你的家人的其他影响吧？

可见，经济不仅影响钱，它还影响生活的其他方方面面，包括政治和社会的很多重要的方面。同时政治和社会又反过来影响经济。

同样的劳动有同样的收益，既同工同酬的问题就是一个例子。这既是个政治问题也是个经济问题。是同工就得同酬呢，还是根据人们的性别、力气大小、是否有残疾等因素而区别付酬呢？这是一个曾经引起过激烈争论的话题。有些老板会说——或者已经说了——他们不能为同工支付同酬。也就是说，这样的政策使得一些人很难找到工作。有的工人认为，不管老板是不是能做到，同工同酬是惟一的一个公平付

酬的方式。有些经济学家认为,同工同酬对经济有好处,而有些经济学家却认为,那样会葬送经济的前程。

污染是另一个既是政治的又是经济的问题。政府认为应该制定法律,控制污染,但是企业领导可能会说他们不能遵守这样的法律。消费者可能认为这样的法律会导致价格上涨,有的工人担心这会导致失业。另一方面,消费者、工人和经济学家都会想到,老板和大企业家可以用降低利润的简单办法作为遵守反污染法律的代价。还有人认为,反污染法会提高生产成本,这是一个同样严重的问题。

许多年里,美国一直都有许多同时涉及政治和经济的争论和政治斗争。工作权利成为热门话题就是一个例子。一些人认为工人有权利组织工会,并通过工会来维护自己的权利,提高工资。另一些人认为,成立工会对公司是不公平的,因为它限制了企业自由经营业务的权利。

同样,是否有权得到加班费、有权拒绝性骚扰、有权对分配的工作说“不”而不会受到降级处分,都既是政治的又是经济的问题。在人多工作少的经济情况下,工人要么会为权利争斗而感到紧张,要么因为绝望而为维护权利背水一战。在经济繁荣的情况下,工人可能因为能挣到很多钱而把维护权利的事放到一

边了。或者他们会对向公司提出有关要求感到更有信心和保障。这里提到的每一种情况都是政治跟经济在相互起着作用。

一天工作几个小时、一周工作多少小时、得到什么样的医疗和退休待遇、在工作期间多长时间涨一次工资,这些也都属于政治和经济的问题。有时候这些问题的答案仅仅是经济方面决定的——企业的老板做决定。

同属于政治和经济问题的还有社会福利、医疗保险、失业保险以及其他关于人们在没有工作的时候政府为他们做的事情。如果政府的税收低,就很难拨出足够的钱来做这些事情;另一方面,如果政治压力很大,那么,政府就有可能从财政的其他部分挤出钱来做这些事情。

经济在你、你的家人、你的邻居的生活中是非常重要的话题。上面我们讲了一些经济方面的基本事实,大多数经济学家都认可这些事实。下面我们还要讲到经济领域的三个关键因素:银行、股票和政府。

资本主义经济

美国的经济是资本主义经济。“资本”这个词的

意思是工业商品,像机器、工具等,是用来生产产品和创造财富的。在资本主义经济里,资本是归个人所有的。就是说,个人或者一组人——被称为集团——拥有所有的工厂、工具、机器、电脑、原材料和其他能创造财富的物质资料。不持有资本的人为持有资本的人做工。

经济有好多种类,现在世界上主要的经济还有社会主义经济,它的名字来自于社会拥有财富的原则。它把社会看成是一个整体而不是每一个个人。社会主义经济也分几种,但是,所有的社会主义经济都遵循一个原则,就是最重要的工业不能由私人或私人团体所拥有,而是归全社会所有。

有一种社会主义经济是计划经济。政府通过一些手段决定商品价格——东西得卖多少钱——和工人工资——工人能有多少收入。在资本主义经济里,公司自己决定产品价格和员工工资。但是,一般来说,价格和工资都有一个最低限度。比如,一部经济型小汽车,一个公司定价是10 000美元,另一个公司定价为11 000美元,还有一个公司定价是9 500美元,但是绝对不会有一个公司把它定成100 000美元。尽管公司可以自行定价,还是要依据一定的原则把价格浮动制约在一个比较小的幅度里。

同样,每个公司自行决定工资标准,但是也有一个最低限度。比如,同样的护士工作,一个医院每小时付10美元,另一个医院付9.50美元,很难想像有哪个医院会付一小时4.5美元,而另一个医院会付100美元。在一定的原则指导下,医院可以自己制定工资标准。

有很多种理论来解释现有的工资和价格模式。被广泛接受的是“供求法则”。这个“法则”解释起来很简单:如果一种东西很紧俏,人们购买时就得多花钱;如果一种东西多了,购买时就不必多花钱了。如果大家愿意为得到好的东西或服务而多花钱,那么需求高,价格或服务的工资就高;如果需求低,价格或工资就低。

如果人们花少量的钱能买到同样的东西,大家当然会买便宜的东西。如果人们认为两辆汽车质量相同,那么大家都愿意买9 500美元一辆的,而不买10 000或11 000美元一辆的。每个公司都被来自两方面的力量约束着:一个是为了赢利价格越高越好;另一个是为了打倒竞争对手,降低价格,卖出更多的汽车。但是如果价格高,就没有人愿意买;如果价格低,尽管买得人多,但是赢利并不多。可见,每个公司在定价时都像是夹在这两个力量之间开车。

工资有着同样的情况。一方面，老板为了赢利，把工资压得越低越好；另一方面，工人愿意工资越高越好。所以工人选择能付高工资的老板，老板选择能接受低工资的工人。例如，如果缺少护士，医院就会竞相出高价招聘护士为他工作，护士的工资就高了；如果护士很多，她们互相竞争，因为担心会失去工作而降低工资要求，这样，护士的工资就可能会下降。

这些过程都受到一定的约束。一个护士的收入不能低于一定的限度，因为过低的工资不能保障护士的生活。如果护士工资过低，可能所有的护士会集体改行；如果支付过高的工资，医院可能就没有足够的钱做别的事。如果护士的工资太高，医院也可能会减少护士的数量，或者干脆停业。

我们在这里简单地讲解了供求法则。从理论上讲这个过程是这样的，而在实践中，要复杂得多。好多不同的因素影响着工资和价格的制定，其中有的我们已经讲过。下面再讲几个影响价格的因素：

· 广告——人们可能愿意买贵的商品，因为他们认为那些东西可以使他们看上去性感、聪明、成功，那么他们就得多花钱。

· 威信——人们可能愿意多花钱买某些商品，因为那些商品能让别人羡慕或妒忌他们。

·公司的规模——如果某个领域里的大公司把它们产品的价格定得比较高，消费者就没有办法选择了。比如，如果石油的价格高，所有开车的人在每个加油站都得花高价买油。如果所有的大石油公司一致制定高价，那么那些只有一个加油站的小石油公司可能因为做不起广告而倒闭，即使那里的油价只是大公司的一半。

你还能想出其他影响价格的因素吗？

下面是几个影响工资的因素：

·差异——美国历史上，女性的收入比男性的少；有色人种的收入比白人的少。收入差异还经常表现在对同性恋、对残疾人、对移民或外地人的身上。如果一个人很容易受到惊吓、曾经受过打击或在其他方面受到的待遇不好，他就会接受比较低的工资，尽管他的工作可能是不可缺少的或重要的。

·工会——美国的工会是工人为提高工资、改善工作环境组织起来的团体。工会的最大武器是组织工人罢工——所有的工人都停止工作，直到他们的要求得到满足。罢工会使公司遭受经济损失或在其他方面受到影响，所以公司害怕罢工。如果一个公司的全体员工都罢工，可能会对提高他们的工资产生影响。

• 声望和快乐——有的工作被认为有权威性或娱乐性，所以，虽然收入少，有的人愿意做这样的工作。有的艺术工作就是例子。从事这些艺术工作的人收入很低，但是获得的威望很高，所以很多人愿意从事艺术工作；相反有些工作具有危险性，或者很枯燥，或者使人面子上不好看，但是有的人会因为工资高而从事这样的工作。

你还能想出其他影响工资的因素吗？

通货膨胀、衰退和萧条

经济中的主要问题之一是通货膨胀。通货膨胀是物价上涨比工资上涨快得多的一种情况。就是说，同样的东西，得多工作好多时间挣钱来买。

比如在年初，一个面包是 1 美元，一个人每小时的平均工资是 10 美元，也就是说一个人用工作十分之一小时——6 分钟挣的钱足够买一个面包。

但是半年以后，一个面包涨到 1.25 美元，而工资不变，也就是说，那个人得用工作八分之一小时——7 分半钟挣的钱才能买同样一个面包。

到了年底，工资涨到每小时 11 美元，每个面包涨到 1.50 美元，那个人得用工作七分之一小时——8 分钟挣的钱买那个面包了。

可以看出,如果用越来越长的时间挣钱买面包,那么那个人用来买其他东西的钱就少了。通货膨胀就是用同样数量的钱买到的东西却少了——即使工资上涨了一些,每个人的生活水平也都下降了。

对于大多数的解释,经济学家们都不太同意那就是导致通货膨胀的真正原因。他们一般同意这样的说法:一种必需品成本的急速增长有可能是导致通货膨胀的一个因素。20 世纪 70 年代中期,汽油价格飞涨,通货膨胀也跟着急速加剧。这是因为所有公司的取暖设备和机器都靠石油运转,它们需要马上提高产品的价格来补偿石油涨价导致的成本增加。同时,所有购买石油和石油产品的消费者——大多数是给汽车加油——都得多花很多的钱。消费者突然之间受到石油和其他东西高价格的冲击。这种高价格就是通货膨胀的表现形式。

许多公司受到油价突然上涨的影响而破产,或者放慢了发展的速度。它们解雇、裁减员工或者停止招工。他们抓住一切机会降低工资。结果,失业和领取低工资的人购买力大不如前。他们买得少了,公司卖得也就少了。也就是说,越来越多的公司处境艰难,它们也开始解雇员工、降低工资。这种家家困境相连的恶性循环,被称为"衰退"。

衰退是指经济上的一段困难时期，但是困难的程度还远不如“萧条”严重。“萧条”指的是经济上最为艰难的状况。1929 年开始的大萧条使得近三分之一的美国工人失业。几十万人突然坠入贫穷。很多人因为付不起房租，被赶出公寓。还有许多人因为付不起按揭，而无家可归。农民失去了农场，小老板失去了工厂，大老板也因卖不出产品，而公司难以维持。

经济学家争论的另一个问题是如何阻止衰退和萧条。很多人认为，美国的里根总统之所以成功地遏止了上个世纪 70 年代的经济衰退，是因为他降低了公司的税收，增加了军费开支，裁减了社会福利项目。另一些人认为，虽然有一部分人确实受益于里根的政策，但更多的人却因此陷入了贫穷。还有一些批评家认为，里根创造的繁荣是短期的，继之而来的是更严重的经济问题。

现在的银行

经济中的一个重要机构是银行。银行的职责是为公众、企业和政府管理钱财。个人和企业都可以在银行存钱。

银行给你和你的家人还有企业提供了好多种重

要的服务。首先,也是众所周知的是,那里是你存钱最保险的地方。它们还提供使用支票的方式,把钱从一个地方转移到另一个地方。美国的支票是一张写有收钱人或企业的名字的纸,由你授权银行把你的钱转给某个人或某个企业。

银行还借钱给企业和个人。个人用银行的贷款买房、修房、完成大学学业、发展或启动一个生意或者满足个人其他的资金需求。人们或企业要从银行借钱,必须按照所借的钱的百分比向银行支付利息。

向个人提供服务并不是银行的主要职责。银行的主要职责是提供大宗贷款。银行从个人和企业那里吸收储蓄,并为这些钱支付利息,银行也向个人和企业收取贷款的利息。为了赢利,银行收取的利息必须比支付的多。

有时,银行除了贷款也作投资。把钱投资给某些企业或者一些经营项目,例如开矿、房地产或者医学研究。所有这些项目都需要资金,而资金来自投资者。如果项目赢利,那么投资者可以根据投资的多少,按百分比收回一些利润。各个时期的大多数的商业经营都需要贷款和投资,银行是这两种钱的重要来源。

银行的历史

银行的历史很有趣。在几千年前的古代，人们把有价值的东西存放在神殿里，因为他们相信神灵会惩罚从那里偷东西的人。由于神殿里存放了太多的东西，而有的人又非常需要这些东西，神殿里的工作人员就开始用这些东西放债。比如有人在神殿存了大量的金子或银子，神殿里的人就把它们贷给需要它们的人，只要借贷的人在金子和银子的主人要用它们之前归还就行。

考古学家发掘出了 2000 年前在巴比伦（就在今天的伊拉克）的神殿里储存的大量的金属和人们何时以及怎样借贷的记录。

除了借贷，现在的银行还管换钱。银行制定了一个国家的一定数量的货币能兑换多少另一个国家的货币的标准，然后帮助在两国之间有经济来往的人们用一种钱兑换另一种钱。如果你是要去法国做生意的美国人，你需要把美元换成法郎（2001 年 7 月以后法国改用欧元了）。银行可以帮你兑换，但是每次兑换你都得给银行交手续费。

古代的人们也换钱。前边已经说了，每个古希腊

的城市都有自己的硬币,钱商在各个城市给人们交换钱币,同时也用钱币交换金子和银子。他们每次都向来换钱的人收取费用,就像现在的银行一样。

无论在古代还是现代,这些交换方便了城市或国家之间的贸易往来。现代的银行的另一个职能是,通过给各国之间提供便利的转汇,来促进国际贸易和投资。

“银行”这个词的英文“bank”源自意大利文的“banca”,跟“bench”——“板凳”这个词很相像。这是因为,欧洲的银行始于公元 1100 年的意大利,那时候,那里的银行家们在做换钱、借贷和其他各种交易时,都是在大街上坐在板凳上进行的。现在意大利文中的“银行”就有 bench 的意思。

美国的银行

当美国还是 13 个殖民地的时候,银行系统是和英国连在一起的。独立之后,新的国家需要自己的银行,于是在 1791 年建立了美国的第一家银行——美国第一银行。

这第一家银行为所有其他的银行制定规则,同时它自己也是一个商业银行——就是说,它也经营所有其他银行的业务项目。其他银行认为,让一个银行既

经营又制定规章是不公平的。所以 1811 年联邦政府关闭了第一银行，国家只依靠各个州立银行。

州立银行也有自己的问题。它们发行自己的银行钞票——写好保证兑现的金子或银子的数量的纸。这样做的好处在于，银行钞票上的数量可以比金库里实际储备的金子或银子多。只要没有太多的人来兑换宝贵的金子和银子，银行能支出的数量就能多于自己真正可以拥有的钱。

可是，一旦人们都来用钞票兑换金子和银子，问题马上就出现了。大多数州立银行没有那么多的金子和银子来兑换它们发放的钞票。结果，银行发行的钞票马上贬值，因为它们换不来任何东西。为扭转这种局面，美国于 1816 年建立了美国第二国家银行。这家银行保证州立银行不再发行超过支付能力的钞票，也不能发放得不到偿还的贷款。

州立银行又一次认为国家银行权利太大，所以第二国家银行于 1836 年被关闭。

美国继续尝试各种不同的银行系统。1838 年，纽约州通过了自由银行法案 。这个法案允许任何人开银行，只要这个人能够做出一定的保证，就是要签署一个契约。契约上写清楚这个银行总共有多少供兑换和贷款的钱。这种做法被广泛接受，接下来的几年

里,很多州和银行签订了契约。1863 年美国通过了国家银行法案,允许联邦政府与银行签订契约。现在,美国既有国家银行也有州立银行。

但是,如果没有一个统一的监督机构,谁也不能保证银行运营是否规范。于是,1913 年美国政府建立了联邦储备银行。直至今日这个机构仍然在监督着各个银行的安全和正确的经营。

美国的银行还有一个重要的问题没有解决。如我们所知,银行用存款的形式从个人和企业那里收钱,然后再把钱贷款或投资给企业。

你可能会问,如果所有的储户同时到银行取钱怎么办?银行把大部分钱用于贷款和投资了,怎么能支付储户们的钱呢?

实际上,这的确是银行面临的一个严重问题。银行基于这样一种猜测,就是大多数人一旦存款后不会很快取款,这就让银行有时间来自由运用这些钱去贷款和投资了。如果真有很多人同时取款,那么银行肯定会倒闭或破产,因为它没有足够的钱支付储户的存款。

在美国,银行倒闭是常有的事,特别是在衰退和萧条时期更是如此。在艰难时期企业和个人都可能还不起贷款。那些银行贷款和投资也就不复存在了。

银行会因投资却得不到收益而导致非常惨重的损失。如果这是发生在一个大的范围里,银行的运转就得慢下来。你可以想像,人们小心翼翼地把多年节省下的钱或准备做生意的钱,为了保险才存进银行,现在他们什么都没有了,该多么难过啊。

在大萧条时期,银行倒闭尤为频繁,罗斯福 1933 年上台后做的第一件事就是关闭所有的银行。那样,所有的储户既不必惊慌也不必把钱都取出来。同一年,建立了联邦保险公司。政府的代理机构为储户的一定数额的存款保险。正因为有了这个联邦保险公司,再加上越来越好的形势,银行因倒闭到底损失了多少钱,有好多年都没有搞清楚。

现在的银行在本质上已经有了很大变化,银行原来扮演的贷款、投资等角色现在很多别的机构也担当起来。大萧条后艰苦的经济环境导致好多银行倒闭。到了上个世纪的 90 年代,银行又有了更多的变化。

股票市场

另一个重要的经济机构是股票交易所,经常被叫做股票市场。一个公司如果想吸引投资者——愿意为这个公司的经营和扩大出钱的人——它就可以出

售股份。股份是表示股东拥有这个公司多少资本的一个百分比。

简单地说，假设一个公司价值美金 100 000 元，而且这个公司是私营的——完全由几个人或一个法人经营。这个公司的拥有者决定，他们要从投资者那里吸引来更多的钱，这样公司就能扩大规模了。他们要让这个公司成为“公共公司”——很多公众都可以投资。

这个公司决定把公司分成 100 000 股，或者叫份，每股 1 美元。这个价格的总和就是公司的总价值。每个购买人都是在购买公司的一部分股份，或者说是购买公司的一部分价值。

公司出卖股份的方式有很多种。可以通过银行、金融公司，也可以通过各种投资协定来完成。而被最广泛接受的出售办法是通过股票交易。全世界有好多股票交易市场。最大的股票交易市场之一是建于 1790 年的纽约股票市场，70％以上的美国股票交易都是在那里进行的。其他一些重要的股票市场分布在伦敦、东京和巴黎。

当一个企业出售股份时会发生什么呢？企业的法人一般按照百分比卖出企业的一部分资本。也就是说，一个人买了这个企业的股票就对它的经营有了

表决权。表决权的大小根据他拥有股份的多少而定。如果一个人拥有一个公司51%的股份，这个人对这个公司就有51%的表决权。一般来说，一个人不必非得拥有51%的股份就能控制公司。所以有好多个人、银行和企业同时拥有几个公司的仅仅10%或更低的股份，但是这也足够控制公司的了。

股票持有者同时也是公司利润的受益者。公司可以把它的利润用于几个方面。它要用一部分利润置换旧的和购买新的机械设备、给电脑升级等等。它还可以利用剩余的利润给其他公司投资，或者买下其他的企业，由此来扩大自己的财产和权力。有时公司用剩余的利润为雇员涨工资或者发奖金。

但是，公司必须拿出一定数额的利润发给股东。股东能得多少钱是根据他拥有股票的百分比而定的。有的人持有的股票仅占全公司股票的1%，公司给股东发的钱，他只能得到1%；有的人持有的股票占全公司股票的10%，他就能得到10%的钱。

一个公司出售股票，仅仅是整个过程的开始。持有股票的人可能想要把股票抛售给其他人；而新的投资商可能想要买进优秀企业的股票。因为一个公司不可能卖出100% 的股票，就是说，一定数量的股票在个人、企业和银行之间买进卖出地流动着。

股票的交易在股票市场进行。怎么进行呢?每天早上股票市场列出每支股票的价格。想出售股票的人可能同意按列出的价格出售;如果没有人愿意按列出的价格出售,买主就得把价格提高,股票价格就上扬。反之,如果没有人愿意按列出的价格买进股票,卖主就得把价格降低,股票价格就走低。

有好多因素影响着股市价格的上扬和走低。以下是最重要的几种:

· 经济的特殊环节情况如何(比如石油贵了,石油股票价格就上扬,而汽车的股票价格就走低)。

· 某一个公司的情况怎么样(你当然愿意买一个经营得好的,而不是不好的公司的股票)。

· 公司能给投资人分多少钱(你当然愿意买一个年底股息分得多的公司的股票,而不愿意买分得股息少,而用很多钱置换机械设备扩充自己业务的公司的股票)。

· 投资人对公司未来的信心(如果通过一个有关汽车的新法律,比如,为防止污染要求每辆汽车都得使用特殊的过滤装置,你对生产这种过滤装置的公司的前景会有什么样的预测)。

股票市场是这样一个庞大复杂的机构,所以政府不允许个人私下做股票交易。同时,所有的交易必须

由通过注册的经纪人或股票商人来进行。持有股票的个人、企业和银行必须向经纪人讲明他们想要做什么。一个股票持有者会说:“我想让你卖出我的股票,必须每股不低于10美元”,或者“给我买进一些美国超级公司的股票,我愿意出的最高价是50美元一股”,或者“给我买进一些你认为应该投资的股票,我有1000美元的活钱,由你拿主意”。

股票交易所和其他地方的一切投资活动都由一个政府机构管理,它叫“证券交易委员会”。这个机构的职责是保护股票交易者,使他们免受欺诈和不公平交易的伤害。

股票市场的高、低走势

纽约股票交易所的股票平均价格叫做“道琼斯股票平均价格”。经济学家用它作为衡量整个经济状况的指数。有许多因素影响着股票价格。股市走低——市场上大多数股票价格下跌——可能说明整个经济状况不好。有些股市的日常变化并不能说明经济有严重问题。但是,如果价格在短期内急剧下跌,或者长时期持续稳定下跌,就可能说明经济出现问题了。

经济学家对股票价格上扬感到欣慰,因为那样大

家都能赚钱。如果你买进了每股10美元的股票,6个月后每股15美元了,这时每股就可以多卖5美元。当然,你得抓住机会。可能这个股票会涨到每股20美元,可是你已经卖掉了,你就失去了赚更多钱的机会。另一方面,你可能碰巧没有卖出,第二天这个股票降到9美元一股,这时你如果卖出,每股就要损失1美元。一般来说,股票交易人都愿意在最合适的时候买进和卖出,但是到底什么时候是最合适的时间,没有人知道。

所以,尽管问题依然存在,大多数经济学家还是为股票价格上扬感到高兴。当很多人认为某支股票会升值时,就会急切地买进股票,越认为会升值就越急切地买进,所以他们在股票升值以前就持有了股票。越急切地买进,就越期望它升值,股票的价格就越高。这样,每个人都急切地以比原来高得多的价格买进股票,因为他们相信股票还会继续升值。

但是,有时候某支股票价格不再继续上升了。人们对它的未来不再乐观了,人们决定卖出持有的股票,马上把钱收回来。大家都急切地卖出而不是买进,股票的价格就开始下跌。这样有时会引起恐慌。大家会想,“哦,不,我的股票不值钱了。我得在它再下跌之前把它卖出去。”他们越是这样想,就越是急切

地卖出,股票价格就下跌得越厉害。人们告诉经纪人:“我宁愿用低价卖出,把钱收回来。我怕现在不卖出,价格再也升不上去了。在它跌得更多之前,现在就卖出去。”

一旦出现这种情况,道琼斯均价就会下跌,速度非常快,我们把这种情况称为股票市场“崩盘”。美国最近一次崩盘是在 1987 年 10 月。在此之前好多年里,股票价格持续上扬,股民获利。这下情况转回去了,很多人,包括银行、企业和各种商业因为股票价格一夜之间暴跌而突然失去了几百万美元。大家曾经把节余下的钱投资股票,相信永远能靠卖出股票把钱赚回来。但是,股票价格低于当初买进价格时,他们才发现他们的钱拿不回来了。原来花 100 美元买进的股票现在只值 50 美元,而且,看来再也回不到原来的价格上去了。

尽管美国股票市场最后还是回升了,但很多企业和公司还是因这次崩盘而倒闭或遭受严重的损失。美国经济遭到重创,直到 1992 年还没有完全恢复。即使这样,1987 年的崩盘也远不如 1929 年的大崩盘。20 世纪 20 年代,美国股票价格走高,很多人借了大量的钱去买进股票,相信这样就能发财了。当 1929 年股市崩盘时,成千上万的人和公司失去了他们的钱。

他们突然间就变得无力偿还所欠下的债。由此进入了大萧条时期,并持续了整个 30 年代,直至 1941 年美国加入第二次世界大战。

政府和经济

这本书讲到这里,基本上都是在关注美国经济中的非政府机构:企业、银行和股票市场。政府,其实也是经济中的一个非常重要的组成部分。

政府在经济的很多重要方面起着作用。其中有:

· 拥有并维护道路、桥梁和飞机场,这些把人员和货物从一处运输到另一处的设施。

· 从私有企业,包括军工企业那里购买成百万美元的商品,为学校、图书馆和其他公共机构提供各种服务。

· 雇佣成千上万的人作为政府工作人员,拥有军队。

· 发放失业救济金、给无家可归者的免费食品券和提供社会福利等社会项目。(社会保险和失业保险是两种由政府制定规则,由个人交款的项目。不从收缴的税款中提取。)

· 运用法律和通过证券交易委员会以及联邦储

备系统这类机构,给企业的营业制定规章制度。

• 对个人和企业征税用于社会其他事务,这将影响着这些个人和企业会有多少剩余的钱用在自己的事务上。

1929年大萧条之前,美国政府远不像现在这样参与企业的经营活动,也没有今天这么多的社会救助项目。基本上没有社会福利事业,没有社会保险和失业保险,也没有像医疗救助和老年保健医疗制度这样的公共医疗计划。如果一个人失了业,他就没有任何收入了,直到他找到新的工作。如果一个人无家可归,受冻挨饿,除了几家私人的慈善机构,没有谁能够帮助他。

大萧条开始后,大约三分之一的劳动力失了业。政府必须得采取一些措施,来应对这场危机——人们因为失去了工作而使得购买力下降。这样就形成了一个恶性循环:大家买不起东西,商品就卖不出去,企业就得解雇更多的人,就会有更多的失业者。

罗斯福在1933年当选美国总统以后,大力推行能够帮助失业和贫困民众的社会福利计划。福利,后来叫做"救济",就是帮助大家渡过难关——让大家买得起东西,那样企业的产品才能卖得出去。罗斯福还使联邦政府参与了很多公共事业,比如建立新的邮

局、修整旧的便道等和老百姓的生活有关系的事情。这些“政府—经济”计划帮助很多人就业，使他们有过得去的生活，能够住在自己的家里，而且能够继续购买商店里的东西。

罗斯福造就了一种趋势，就是人们期望政府为需要的人提供一个“安全网”。后来的美国总统里根认为，美国不能继续罗斯福时期开始的那种社会福利事业了。他把公共福利减到最低水平。好多人认为，里根的举措给经济造成很大的威胁。还有人认为，他带来了大量的贫困，而且使得整个经济最终陷入困境。看来，政府在经济中的角色问题还得继续争论下去。

第 二 部 分

钱和你

3

钱的意义

从某种角度看，钱只是人的生活中的元素之一。有钱，你就可以买各种东西；没钱你就不能买。不妨试着这样想一想：钱的问题可能不像看起来那样复杂，甚至不像看起来那样重要。

要是就这么简单就好了！当然不会就这么简单——因为有钱和用钱买东西在我们的社会里还有很多其他的意思。下面的看法你发现了几种？和你的看法相同的有几种？你家里的人、朋友或者你周围的人有这样的看法吗？

- 一个人如果不能养家就是这个人的失败。
- 穿得最好的就是最酷的。
- 谁要是穿得不好就表明他对自己评价不高。
- 我的朋友邀请我，而我不能回请，我就是忘恩负义，会很没面子。

• 好朋友就得送最好的礼物，无论它有多贵重。

• 好人得为朋友和亲戚花钱，不为自己花钱。

• 如果人家送你贵重的礼物，你起码得回赠相同价格的礼物。

• 男生跟女生约会而不花钱，他不是没出息就是个书呆子。

• 女生约会时自己花钱，就是想让男生难堪，要不就是想压倒男生。

• 你在难过时，给自己买件礼物就会感觉好一些。

• 家长疼爱孩子的表现之一是，给孩子买好衣服和其他好东西。

• 如果你真的想要一件东西，花多少钱都不在话下；人们说买不起，那只是找借口。

• 一个人如果不能和朋友一起做些什么，那就是这个人很没趣儿。

所有这些看法都说明，在我们的社会中，钱传递出的意思已经超出了“买得起”或“买不起”。钱代表着好多东西：成功、爱情、友谊、权力、自信（自我感觉良好）、酷、招人喜欢、约会时出手大方，还有其他的东西！

想要了解钱在我们社会中的作用，首先得认识

它。你一旦了解了你的家人、你的朋友和邻居对钱的态度,还有在广告、电视、电影和各个时期的政治宣传中传达的有关钱的信息,你就能开始用自己的价值观思考钱的问题了。

钱和政治

政治环境变化了,钱的理念也在跟着变化。不同的政治理论对待金钱、贫困、财富、社会和个人的看法也不相同。在20世纪的六七十年代产生了一些重要的理论,尽管一些政治理论家可能持有不同的观点,可是这些理论还是在美国形成发展起来了。你可以从中看出,每种理论都传达出对钱的不同思想。

保守派

保守派理论认为,从根本上说,每个人对自己负有全部的责任。虽然有类似对贫困人口的社会福利,或老年保健医疗的"安全网"来避免人们落入最恶劣的贫困境地,但是人们最好还是尽可能地依靠自己来解决困难。

保守派理论认为,如果没有特别的原因,美国的经济体系可以为每一个肯努力工作的人提供一份工

作。所以,如果有人贫穷或失业,很可能是那些人自己的错。可能是他们工作得不够努力,或者没有明智地接受合适的教育或培训。按照这种观点,一个人如果贫穷,是因为他懒、不聪明或不负责任。因为经济困难而接受帮助,多少让人感觉有些羞耻,因为那证明这个人在一定程度上是失败的。

保守派还认为,必须给企业和商业的拥有者最大限度的自由。这样,那些老板才能自行对业务做出最明智的决定,也就能最有效地经营自己的公司。这就是说,保守派认为,如果公司的某个计划不再实施,如果公司决定大幅度裁员或大幅度削减工资,即使这样会伤害一大群员工,也是被允许的。如果一个商业计划在一个地区被取消了,比如在美国的东北部地区,保守派认为,那里的工人应该搬到美国的另外有工作的地方去,比如去西部的加州或西南部地区。

这种企业老板经营和计划的完全独立自主理论,给出了钱的另一个意义,就是,如果一个人的名下有大量的金钱或财富,显然他就拥有使用这些钱和财富的全部自由。根据这种理论,一个人富有,那是因为他工作努力、技术超群或有其他的优点;如果一个人一直穷,就说明这个人一无是处。

自由派

自由派的思想一直集中在解决在当前经济体系中遇到了困难的人们的需要上。失业保险、老年保健医疗、社会救济、贫困医疗救助以及给每个美国公民的国家健康保险等社会福利计划都受到一些人的赞同,这些人自称是“自由派”。他们的思想是,社会中的每个人都有权享受一定的救助,贫穷并不羞耻。与其每个个人挣钱,不如社会担负起对每个社会成员的责任。

顺着自由派的思路去思考,可以得出美国经济体系的功能不是对每个人都公平的。因为社会是一个整体,所以政府需要采取措施纠正不公平。其中之一是,可以利用税款帮助大家接受教育、改善生活,起码保障贫困人员的最低生活水准。另外,需要约束老板的自由,比如限制最低工资,比如雇员们有权成立工会,并通过工会要求提高工资来使老板认识到雇员们的权利。意思是说,钱有时会使人变得自私,所以,没有钱的人需要在有钱人面前保护自己。

自由派政治理论认为,很多原因造成了我们社会里有穷人,包括种族歧视、性别歧视、企业经营不善、经理决策失误等等。所以,接受政府的救济的人不必

感到羞耻，而且贫穷最初也并不是个人的错误。按照这个思想，没有收入并不是因为某个人不好，那只是说明，有些人有时候需要帮助。

和保守派一样，自由派一般也支持企业或公司老板对其所拥有的企业或公司，享有最大限度的自由和权利。但是，有些自由派认为，那些老板应当在享有权利的同时承担一些责任。所以很多自由派支持的政策是，提高富人的税收，收来的税款用于帮助穷人的政府计划。有些自由派更是坚持，企业的行为应当受到多种限制。因为，不能信任企业老板的行为永远对整个社会有益。

比如，有的自由派可能提出，政府应为某些因停止经济计划而遭到损失的人们提供紧急经济援助，因为停止这些经济计划会导致很多人失业。也有部分自由派提出，停止任何计划必须提前两年给该地区通知，或者给因此而搬家的人支付搬家费，给找新工作的人支付培训费。所有的补救主张无非说明：自由派认为，个人不可控制某项经济计划是否被终止，经济困难并不是由于自身的错误所导致的。这种理论又表达了一个钱的理念，就是，一个人没有钱不必感到羞耻——只是遇到了困境而已。所以，无论是富人还是政府都应该帮助穷人解除负担。

激进派

自由派和保守派都认为,财产私有是经济运作最有效的方式;都认为个体经营者应该拥有支配他们财富的最大限度的自由,按照他们自己认为合适的方式经营。自由派和保守派的不同之处可能在于,富人应对穷人负有多少责任,或者怎样避免国家出现贫穷。但是他们趋于同意这样的说法,一般来说财产私有是一件好事,私有财富是其所有者努力工作和奉献的结果。

激进派不同意这些观点。激进派有各种政治理论,每一种都对社会该怎样运转提出自己的模式。实际上,即便是激进派内部,对怎样使经济更有效、更公平地运转也存在着很大的分歧。

但是激进派们一致认为,美国的经济状况非常不公平。根据这个观点,一个人没有钱根本不是羞耻的事。实际上,对贫困到一定程度的人提供最低保障的经济体系已经建立起来。根据很多激进派的理论,有钱反倒有些耻辱。因为一个人的富裕可能给别人造成了经济损失,他因富有而享受权利和特权就是对别人的不公平。

激进派和自由派都认同这样的说法,在美国和一

些欧洲国家的社会里，许多因素导致了一部分人，尤其是非白种人和妇女，没有充分享受经济上的平等。但是自由派认为，这种现象可以通过政府福利计划、通过提高全体公民为解决社会问题而共同出力的意识来改变。而激进派认为，只要允许少数富有的财团完全自由地赚钱，只要允许个人把所有的努力都放在为自己致富上，就必然会对其他人造成伤害。

以我们举的终止经济计划的例子来说，激进派会说，企业无权自行做出伤害这个地区的人们的决定。他们指出，终止计划使很多人失业，损害了整个地区的经济，包括所有与这个计划有关的商店、学校、公共图书馆和其他单位。而自由派和保守派会说，计划的制定者有权去做对自己的企业有利的事。激进派认为，失业的雇员和地区的利益也得同时考虑进去，得通过当地全体居民的投票结果来决定是否终止一个经济计划。或者制定计划的公司应该给受损害的地区支付一大笔赔偿金。

你能够看得出来，这三种派别的理论对钱的说法各不相同：

保守派：有钱说明你工作努力、决策明智；没有钱说明你没有充分利用社会里的一切机会。有钱说明你获得了支配你的所得的权利，如果你能继续在经营

上做出明智的决定使自己先富裕起来，从总体上来看，是对全社会有益的。

自由派：有钱可能说明你做出了明智的经营决策，你可以继续自由地做下去。但是，没有钱并不一定是个人的错误。一个人在经济上的成功是由很多因素决定的，社会应该帮助那些遭遇困境的人们。

激进派：有钱说明你攫取了他人的利益。有钱或者拥有一个企业并不能给你做出损害他人利益的决定权，比如，终止计划或者开除雇员。没有钱的人无需从自身找原因，那是大企业和公司追求自我利益的必然结果。

钱在大众心目中的形象

得到有关钱的信息的其他途径是电影、电视、广告和其他公共形象。尽管我们可能在看电影或路过广告牌时没有意识到钱的存在，但是我们从那里得到各种有关钱的信息，它们影响着我们对钱、对家庭、对自己的思考方式。

钱有一个挺普遍的形象，就是“每个人都有钱”。大多数这样的形象都集中在非常有钱的人身上——这些人穿得讲究，住在有好多贵重东西的大房子里。

这很容易让人们得出“每个人都有钱”或者不必经过奋斗就能有钱花的印象。

如果你的家庭或者周围没有这样的形象，那么你很容易就会得出这样的结论：你是“另类”。当然了，大多数人没有电影、电视和广告里的那种生活。但是这些形象的力量使人认为这是正常的，而其他的生活都是例外，即使你自己的生活现实也和那种形象不同，你也会这样想。

公众形象还传达出这样一个强烈的信息，有钱和没钱没有什么区别。就是说，所有因没钱产生的压力——家庭纠纷、困难的取舍、受教育的限制等等——都被掩饰了，“普通家庭”的情景喜剧会表现出喜剧情景效果，家长为付账单发愁，或是孩子为买不起新夹克衫而生气，但是这和那些大多数真的面临没有钱用的家庭相比差远了。即使你和你的家庭知道，你们没有把电视里所演的看得那么重，却还是可能不知不觉地吸收了一种有关钱的想法——你们不知不觉地抱怨起来，生活这么艰难，电视里可不是这样的。

还有另一个极端想法就是，电视和电影里的穷人净是些罪犯、品行不端的人，或者出自缺少关爱的家庭的人。这种形象表明，有钱就有充满快乐和关爱的家庭生活，没有钱的意思是，你注定不会与人和睦相

处，即使与你爱的人也不会。

下面是电视、电影和广告传达给人们的有关钱的其他信息。哪一项是你反复想到过的呢？

• 购物令人愉快，得到东西也是如此。

• 穿着和样子时髦真的重要。

• 某人酷不酷要看这个人有什么和穿什么。

• 有好东西的人都不用努力奋斗。

• 又有好多好东西，又有好多自由时间和家人在一起是能办到的。

• 没有人为上岁数、为疾病、为学费或者为失业发愁。

• 为上一条所列的事情着急的人一般都能找到简单的解决办法。

• 为什么有的人有钱，有的人没钱，一般总有说得通的理由。没有什么不公平的。

像这样的想法你还能想出多少来？

钱和朋友

每天最影响你的大概是你的朋友传达给你的信息了。从朋友那里知道钱的作用是让人最难以接受的，因为在美国，一般认为谈论钱是不礼貌的事。所

以，尽管钱非常重要，它还是成了好多事情不能明确表白的潜台词。潜台词远不如有话直说来得明白。你知道了一个潜台词，就得先琢磨是什么意思，然后才知道该怎么做。你可能听到一两个词，话里隐藏着一些含意，你得根据自己的感觉来有效地理解其中隐藏的意思。一旦明白了朋友的话中有关金钱信息的潜台词，你大概会觉得事情简单多了。

有时候，你的朋友其实并没有涉及钱的意思——但是钱还是让你觉得有什么不对劲。这是因为我们对朋友和金钱都会有不安和疑虑的感觉——有时把这二者混为一谈了。

下面的几个例子讲到了钱的潜台词和对钱的复杂感觉。你有没有类似的情况？

瑾的朋友喜欢在周六或放学后逛商场。商场可是个能见到其他孩子、能做好多事情的大地方！瑾却总觉得去那里太贵了：她和朋友老是得买东西吃，有时得买好几次；她们老是在音像商店或柜台那里停下，买最新的CD；她们老是在卖化妆品的、卖首饰的、卖衣服的商店或柜台那里停下来。瑾觉得自己总是光看不买就会被别人甩掉，或像个跟屁虫。售货员也总不拿正眼看她们这些孩子，所以，你要么买，要么让

人家看不起。

J. J. 想邀请柳妮出去，可是又担心，如果自己不支付所有的费用柳妮会不把他当回事，或者会使柳妮觉得受了侮辱。他想出解决的办法是，攒够看一场电影外带散场后吃点心的钱。可是他又发愁了——如果她不光要吃点心怎么办？他怎么能说“不”，或者“咱们各付各的”，同时又让她觉得不是没有认真对待她呢？他怕她觉得他像个小孩子，或者不想和她好了。另一方面，等他攒足了一个高消费约会的钱，她可能早和别人好了。即使不用为高消费的约会攒钱，他得要多久才能攒够下一次约会的钱呢？

然而，柳妮真的愿意和 J. J. 一起出去，但是她不明白为什么他迟迟不邀请她。她多少感觉到，他在为钱发愁，但是她想让他知道，她不在乎谁花钱或者做什么。她不知道怎么说才不会伤害他。她担心 J. J. 有其他男生都有的想法——约会付钱是男生的责任，女生付钱表示她认为男生付不起。柳妮真想自己邀请 J. J. 出去，但是又担心——她觉得，他还是认为花钱是他的事，她邀请他，好像在强迫他为自己花钱似的。

坦雅被邀请参加她的朋友萨拉的生日聚会。坦

雅过生日时，萨拉送给她一条漂亮的丝绸围巾。坦雅知道那起码得花 20 美元呢。坦雅可花不起这么多的钱买礼物。她不愿意萨拉觉得她小气或不喜欢萨拉，可是又不知道该买什么礼物才能和萨拉的礼物相配。更糟糕的是，她听说别人打算给萨拉的礼物，都比自己的礼物贵。她不想让自己成为聚会时惟一带着便宜礼物的人，但是她又不想提前花掉后四个月的零用钱，只为给萨拉买一件礼物。

这时候的萨拉正为邀请坦雅参加生日聚会感到别扭，因为她知道坦雅没有什么钱，来了会觉得孤单。萨拉喜欢坦雅，但是她知道自己比坦雅有钱多了。萨拉不能经常请坦雅聚会，她就是怕坦雅不能像其他朋友那样买礼物或者聚会用的小食品。这让萨拉又生气又困惑，是不是因为坦雅参加不起就应该减少些聚会一类的活动呢？她想替坦雅出钱，但那只会让事情更糟：坦雅可能很生气地拒绝，也可能很感激地接受，但这样坦雅以后对萨拉买的东西就没有任何发言权了。

欧内斯托有一个大家庭，住在一个小的单元房里。他当夜班保安的哥哥就睡在客厅的沙发上，经常

是哥哥睡醒时恰好欧内斯托放学回家。欧内斯托愿意请同学到家里来玩，免得总是去同学家。但是他知道自己的家比同学的家又小又破，他不知道同学们看见他的生活环境后会怎么想。会讥笑他吗？会同情他？还是仅仅有些吃惊？他对所有这些反应都不喜欢。他只想过和别人一样的生活，有个普通的大房子，没有人睡沙发。

你能从这些故事里讲的主人公的状况中看出什么来吗？无论对错，下面是这些故事里蕴含的潜台词：

• 如果你买不起朋友能买的东西，那么，你就不是朋友圈子里的人了。

• 男生总得给女生买她想要的东西。

• 女生为自己，或者为约会花钱是羞辱男生。

• 如果你给朋友买的礼物不如朋友给你买的那样好，你们就不再是朋友了。

• 如果有人为你花钱，你就不能说什么了。拿人家的手短，吃人家的嘴软嘛。

• 你永远不能公开谈论谁比谁的钱多。

• 没有其他人有钱是个错误。

你还能从这类情况中再想出一些别的意思吗？

这些意思说明了什么？其他人对这些情况会怎么想？

妥善处理朋友和金钱的关系

有哪些办法来解决我们刚才谈到的问题呢？其实，每种情况都不相同，而且每种情况都有几种解决的办法。下面是一些人们在各种情况下，处理他们的问题的办法：

瑾可以告诉她的朋友们，她不能像她们那样花钱，但是她还是愿意花时间和她们在一起。她可以说："嘿，我可没有那么多的零用钱，我真的不能每次都买东西。可是我愿意和你们一起逛，而且不想有那样的感觉，就是每次我都非得买些什么。"

瑾可以算计出她最多能花多少钱，比如朋友们停下来买东西吃的时候买一瓶饮料或者一个鸡腿，而不是买一张 CD，又买一个小饰品，再买一件化妆品。她可以建议朋友们去商场做些不怎么花钱的事——或用陪朋友逛商店的时间和其他的朋友在一起。

J.J. 可以告诉柳妮，他愿意和她在一起，但是他没有太多的钱。他可以建议做一些不怎么花钱的事，花费平摊。不平摊也行，到饭馆吃饭，他付饭费，柳妮付

小费——在美国,除快餐店以外的饭馆都按饭费的百分比收小费。或者他买两个人的电影票,柳妮买看电影时吃的零食。他可以这么说:“柳妮,我愿意请你出去玩儿,可是我现在没有那么多的钱。咱们能不能做些不用花什么钱的事?”或者说:“咱们各付各的吧。”“我买电影票你买零食怎么样?”或者:“咱们看完电影去散散步,不去饭馆吃饭了。”或者干脆问柳妮该怎么办:“我真的想带你出去,可是现在没有太多的钱。你说咱们该怎么办?”

J. J. 也可以找到不怎么花钱的事情,比如在公园散步,去公共的展览馆参观,或者赶巧参加一个什么庆祝活动。在地方报纸或新闻里稍微找一找就能发现一些有趣的事来。

柳妮可以直截了当地告诉 J. J. ,她愿意和他在一起。她有好多种选择:可以问他愿意怎么花这些钱;她可以自己付钱;她可以付全部花销的一半;她可以建议她想做又不费钱的事,可以提各种建议。她可以说:“我特别喜欢和你在一起J. J. ,但是我不愿意你花好多钱。干吗不让我付自己的账呢?”或者说:“咱们轮流付钱吧。”或者说:“咱们找点不花钱的事做,我可不愿意咱们因为没钱见不着面。”

柳妮也可以建议去逛公园、参观免票的博物馆、买一杯饮料两个人分，或者参加什么地方的庆祝活动。

坦雅可以考虑动手给萨拉做一件礼物，这个礼物能表示她花费了心血和时间。就是说她可以拿出一种不花钱而是花时间和精力的礼物。比如像一个“礼品证明”：它证明坦雅的礼物是“为萨拉打三小时的短工，做萨拉最不喜欢做的杂事”。或者“分两次替萨拉照看她的弟弟”。

坦雅考虑怎么能使自己的礼物被接受，她想告诉萨拉或给萨拉写一个纸条，让萨拉知道她们的友谊对自己是多么重要，说清楚友谊和花钱买礼物之间没有什么关系。她还可以和萨拉讲清楚自己因为钱不够而感到别扭。坦雅可以这么说：“我真想去参加你的生日聚会，萨拉。可是我又有点别扭，因为我知道你别的朋友会给你贵重的礼物，而我现在还买不起。你是我的好朋友，我想去，我不愿意你觉得我没有花钱是因为我不喜欢你——我只是没有钱。”

参加聚会以前，坦雅需要提醒自己，除了花钱买礼物，还有许多种表示友谊的方式。这样能够帮助她把注意力放在和萨拉的友谊上，才不至于让她因为想

到萨拉的其他朋友而感觉别扭和羞愧。

萨拉,作为另一方,应当分担坦雅因窘境和尴尬而产生的感觉。她可以说:"我真的喜欢和你在一起,你因为没有钱觉得别扭,一定不好受。我乐意为你付钱或者不要你买,可是这可能会让你觉得难堪。你觉得咱们该怎么办?"或者说:"我喜欢和你在一起,坦雅。可是,我想做什么的时候你因为没钱而不能参加,我该怎么办呢?你认为咱们该怎么办?"

如果萨拉觉得这样谈话不好,可以给坦雅写个纸条,写上她对她们友谊的感觉。这样可以帮助她俩把友谊和金钱分开。

如果欧内斯托事先把家里的状况告诉他的朋友,可能会感觉好一些。那样可以让他分清同学们到家里来的事实和他们的反应。他可以说:"哥们,我家里地方小。我们全家住在一起,而且我哥每天得睡沙发——他上一宿夜班,睡一白天觉。"这样他就能在同学们没有到他家去,或没有见到他的家里人之前,得到同学们的反应。这样能让他比较简单地、不带成见地判断同学们的反应了。

同时欧内斯托得提醒自己,每个家庭都有不同的

困难。他家的困难比较明显，因为涉及钱。其实他同学的家里可能也有困难，只不过他没去就没看见罢了。

欧内斯托可以和同学说明家里的情况后，每次只带一个同学回家。这样就可以避免同时看到所有人的反应，也可以避免自己的紧张和不安。

你还能想出其他妥帖的解决办法吗?

妥善处理难在哪儿?

这样做的障碍在哪里呢? 为什么和朋友坦率地谈谈钱就那么难? 为什么我们自己也难把钱的事情想清楚呢?

我们可以在这一段里看到，生活中有好多有关钱的信息，大多数都是隐藏的含义——潜台词。没有人在电视里一边表演一边说：每个人都得这么活，不这样就不算人。没有人径直地走到广告前面说，买得起这个东西的人就快乐，买不起的人就倒霉。大多数人都不会直截了当地说，你给我买一件贵重的礼物我就喜欢你，否则就讨厌你。那些信息或者原本就有，或者是我们自己想像的。它们会带来伤害，又很难处理得恰到好处。因为它们是隐藏着的。

同时，美国社会中还有好多不谈论钱的规矩。不

问人家买的东西花了多少钱，不问人家挣多少钱，不问人家的房租是多少等等。这些规矩都说明，有些事一涉及钱就令人尴尬或难堪——特别是缺钱的时候。

这些规矩可能使我们有了困难，即使是在自己人面前也很难启齿。欧内斯托自己甚至不愿意承认，他为自己家的窘境和哥哥睡沙发感到羞愧——他这样令人羞愧的家庭能有什么样的孩子呀？萨拉不愿意承认她比坦雅有钱，不愿意承认她因坦雅买不起礼物而对她有些不耐烦——好像自己看不起人，或者不是好朋友似的。坦雅不愿意面对不能像别人那样给萨拉买贵重礼物这样的事实——这不是在说我失败吗？J.J.和柳妮都不愿意谈论约会时花钱的事——怎么能和谁一起约会，只为讨论谁付钱！瑾不想强迫自己告诉朋友们她买不起别人可以随意买的东西——她已经觉得自己有些显得个别、不合群了，她可不愿意再感觉自己是个局外人了。

有时，不妨承认钱的事情的确棘手、麻烦、令人羞愧和感到孤独。琢磨怎样对待钱、对待它在人们关系中的作用是成年人遇到的最困难的事情之一。当你逐渐长大，有了更多成年人的快乐和责任的时候——比如，约会、挣钱、购物、不再在家长的监视下去和朋友聚会，你就会发现，你必须得处理一些与成年人遇

到的一样的麻烦事了。

所幸的是这些都是可以直接面对的，解决起来会容易些，即使不能全部妥善解决。越诚恳、越勇敢地面对你的感觉和你所遇到的有关钱的问题，你就越能比较容易地找到让自己满意和安慰的解决办法。

4

挣钱的途径

解决有关钱的问题的办法之一是，你自己挣钱。在美国和世界上的一些国家里，对于还在上学的青少年来说，有好多种挣钱的途径：找个工作——到饭馆或商店打工、送报纸；为周围的人们提供服务——看小孩、整理小区环境、为人做家务、做临时短程的派送；或者在允许的时间和场合出售一些大家都喜欢的东西——工艺品、桌布等布艺制品、自制的点心、小木工活计等等。

不管在哪个国家或者在什么地方，自己挣钱好处多多。包括获得成就感、积累工作经验、学习和不同的人打交道、学习应对不同的情况、获得支配劳动所得的自由、学着认识自己、了解自己能做什么，当然，你也有了更多的钱。

自己挣钱也带来一些必须承担的责任和必然出

现的不便。你的自由时间少了，责任多了；你得更加仔细地安排生活；学校的压力显得更大了；家庭关系、和同学的关系开始有变化；你还得应付来自工作或挣钱的地方的压力和紧张情绪。

如果你认为，自己挣钱是个正确的选择，那你就读下去。下边将给你提供一些怎么找工作的建议，并且帮助你思考你在工作中的权利和义务。

打工和自我保护

你去找工作或者想法子挣钱之前，得先获得家长的同意。家长可能认为你不宜自己去工作，因为你得上学，家长也怕孩子发生可能的危险或出事。（家长对你去挣钱还有其他的考虑，后面的“钱和家庭”中会讲到。）大多数老板都需要知道，你去打工是否得到了家长的同意，有的老板甚至需要你出示家长的信，或者带有家长签字的表格。

好多年前，美国的劳动制度里没有年龄限制。只要老板愿意雇用，任何年龄的孩子都可以做任何工作。五六岁的孩子也做又脏又危险的工作，比如，挖煤，他们可以进到成人进不去的狭窄坑道里。自己家里养不起的孩子经常被送到别人的家里去做仆人。

没有人关心这些孩子的健康和安全,不管他们是不是有休息和玩耍的时间——更不管他们是不是能受到最基本的教育。很多家庭需要他们挣钱养家糊口呢。

为了杜绝这种恶劣事情的发生,美国通过了童工法,对儿童的工种和年龄作了限制。通过童工法的理由之一是保护孩子。另一个理由是,如果不允许孩子做工,老板就得雇用大人,支付高一些的工资,这样,那些家庭就不用依靠孩子挣的钱了。

现在有许多法律对儿童参加工作作出了种种限制,这都是反对童工运动的结果。你可能现在看不明白这些法律条文,但是产生这些法律时的工作条件跟今天的大不一样,那时的条件要艰苦和危险得多。

找工作

找工作的第一步是,弄明白你能找到什么样的工作。下面是美国能雇用学生做的一些工作:

- 超市或快餐店收款员、服务员。
- 饭馆洗盘子工。
- 商店雇员,保持店堂和厕所卫生、导购等。
- 看孩子。
- 送报纸。

・服务性部门的工作，比如送饭馆的外卖、洗衣店收送衣服、洗车、糖果店卖冷饮和冰激凌——很多美国的糖果店都卖冰激凌，等等。

・仓库或水果店库房工人，搬运、短程临时派送、搞卫生等。

・果园或农田工人，特别是季节工种，比如收甘蔗、摘水果等。

有好多种办法得到这些工作。

应聘

最简单的办法是有人雇你。其次是看广告。这都能使你知道，谁正需要帮手而且打算雇用不止一个人。

在美国你可以通过各种途径找到这样的广告。报纸上登载的、饭馆或商店里张贴的，有的中学、大学布告栏中有时也出现找人带孩子的消息，或者招募学生帮助做出版校刊这类的事。甚至有人想招大学生做事，你可以毛遂自荐，去应聘这些看孩子或做家务的工作。

美国的商店、图书馆、社区服务中心、音像商店和其他公共场所的布告栏里都有招聘者的广告：找人看孩子、做家务或收拾庭院，个人做的这类广告可能对

你最合适，因为他们愿意找年轻人。

有的招聘广告吸引了十几甚至上百个人应聘，远远超出了要聘用的人数。有时招聘者的广告词与事实不符，他们可能写着“大好时机”，实际上是夜班看门；他们可能写“工资由你自己定”，实际上是大部分收入要靠收取小费的饭馆服务生工作。

招聘者还可能不特别提出年龄的要求，他们想要的都是成年人，起码 16 岁以上。好多人应聘后感觉挺窝囊，就是因为广告上保证的事，实际上都没有。

所以，得记住，看广告首先要不怕受挫折，其次是仔细读，完全弄明白招聘者到底需要什么。有时候，广告上写明了年龄要求，如果你比要求的小得多，差不多就没有被雇用的机会了。甚至有时招聘者引用一些法律方面的理由来说明你没有被雇用的原因。不过有时虽然招聘者想找的是高中生，而你是初中生，可能面试后觉得你能负起责任，也就同意用你了。

有时候，招聘上说“只要有经验的”。这并不是说你不能去应聘，但是你得意识到招聘者对被雇用者有特殊要求。如果你是第一次应聘饭馆服务生，而广告上“只要有经验的服务生”，你起码得让招聘者知道你是读过他的广告的。你可以提议，做些短期的基本工作，证明你可以胜任：“我知道你‘只要有经验的’，但

是我学得快，而且待人随和。你干吗不试用我一两天，如果我能行，咱们岂不是双赢？”

做广告

另一个找到工作的途径是自己做广告，在上面写清楚你要找什么样的工作，一般都是看孩子、给别人的母亲做帮手、收拾庭院、修剪草坪、打扫房间一类的事。如果你愿意花钱，可以在当地的报刊上登广告，或者在图书馆、食品店、社区服务中心的布告栏上张贴广告。你可以事先到这些地方的布告栏去看看其他人是怎么做的。

一个好的广告要写明你是谁，你想做什么和怎么和你联系。起码得写上每个招聘者都关注的一点——“可靠”，如果你想看孩子，应写上“活泼、天真”；如果想做家务或收拾院子，应写上“有效率”、“干活麻利”。

如果你有担保人——了解你过去工作的老雇主或者有信誉人能担保你为人的“诚实”、“有效率”——不妨提上一笔“如有需要，可提供担保”。（把担保人的名字写进广告之前应该征得担保人的同意。）同样，如果你有过特殊的培训，比如，你学过紧急救护，想做看孩子的事，应该写上这一点。总之写上所有你认为

能让招聘者感兴趣，想给你打电话的内容。

如果你对工资有非常明确的要求，应该把这个信息透露一下，特别是你觉得你的工资标准比较低或你所在地区的工资标准比较低的时候更应如此。但是，如果你打算和招聘者协商或者考虑不同的工作安排，就别把期待的工资数写在广告上，免得让人望而却步。还有，如果你只能在某些时间做事，一定得写清楚。免得雇主打电话请你在不能去的时间做事。

下边是几则美国中学生写的找工作的广告：

可靠的看孩子的保姆

晚上和周末

我特别喜欢孩子，想为你照看他们。可靠，有经验（照看过小孩），现在非常愿意为你工作。工钱合理。如有要求，可提供担保。给克丽丝打电话：555-1234。

铲雪、扫落叶，累了吧？

让我来为你做吧。比你想像的便宜，我能打理你的庭院，做你不想做的事。给萨迪打电话：555-6789——我乐意提供其他对我满意的雇主的名字。

母亲的帮手找工作

我可以做所有的家务活和看孩子。放学后加周末。工钱面议。

派特电话：555-0987

找到合适的雇主

在美国和一些欧洲国家，中学生找工作最好的办法是，把所有有可能的招聘者都看一看，特别是在他们最想招聘人的时候——暑假或圣诞节前。商店、饭馆、快餐店这些时候最忙。而且他们在这时都缺人手——打工的大学生们走了，员工想在这样的时候外出休假。甚至一些商务部门也在招聘雇员，他们可能会把你的材料保存好，一旦需要，就会马上给你打电话。

如果你想这么做，就应该稍作修饰，穿着合宜地去面试。你得让你的穿着、仪表使招聘者说："行了，你被雇用了。现在开始干活怎么样？"尽管这种事情不大可能发生，可是你的穿着、仪表说明你理解了招聘者的需求，用干净整齐、有风度不失教养表示对他的尊重。如果你不知道该穿什么，最好在面试之前快点先去一次，看看那里的售货员、服务员等都是怎么穿的。如果人家穿的是工作服，就看看老板穿的什么。如果都穿工作服，就选择最传统的套装去应聘。别穿牛仔裤、T 恤衫、超短裙或暴露过多的衣服。除此以外，头发得干净整齐。女生可以化淡妆，首饰香水不宜多——你是去准备应聘，不是去度快乐周日或赴约会。

当然，你要是应聘在农田或果园的工作、收拾庭院或其他体力工作，因为容易弄脏衣服，你最好穿和工作相符合的衣服。这样，如果你衣服干净，穿着得体，经理会说："干一两个小时怎么样？咱们先看看你干得怎么样。"

你还得准备好，在应聘时还需要填表。一般是问你最基本的问题，包括姓名、地址、电话号码、美国人都有的社会保险卡号码，还有在哪个学校上学、读完几年级了和工作经历。你有任何工作经历，即使是看孩子、扫院子，也要写上，因为那是正当的工作。

多问

有时，找工作的最好的办法是，把你的意图告诉越多的人越好。在走访各种能提供工作的地方的同时，让大家都知道你在找工作，无论他是大人还是孩子。问一问每个你认识的人，听一听他们对你该怎样挣钱的想法。

有时，美国的学校的教务处可能会对工作的可能性提出意见。你父母的朋友也可能会提供某些帮助。他们中有些人有自己的公司，即使他们自己不需要，但是可能知道有谁正需要帮手。如果他说他不需要人手，就问他："你知道谁需要吗？""我下一步应该去

哪?”“你认为谁能给我一些建议?”向一个人要工作和就找工作的事向他讨教几分钟建设性意见是非常不同的两件事。有时,人们很乐意直接或间接地帮你解决问题。

这样做也有助于你考虑你能够做什么。比如,你到附近的商店去,店主并没有想招聘店员,也没有打算多支付一个新店员的工资,或者他只想找一个岁数大些的。但是,店里也许有些你能做的事,看看店主需要什么帮助——在店主自己没想到之前。“我可以为你跑腿”,“我为你给住那条街上的老人送货吧——我有自行车”,“我可以周末来帮你搞卫生”,你的主意可能店主从没想到过,是你提醒了他们。

你和雇主:互相拥有

无论你在大公司还是小公司打工,或者是给个体小店打工,比如给一个小店主家看小孩,你一旦同意了为他工作,就是和他定下了一个约定。你有一定的权利和责任,你的雇主也一样。在做事之前,重要的是弄明白雇主对你的期待是什么——你对雇主的期待是什么。这样你就能摆正自己在工作中的位置,这对你有好处。

对你的期待是什么

任何工作都有要求。但是大多数雇主要负担其中的一部分。大多数的工作要求上班准时。他们要求雇员准时工作——穿好服装，清醒、敏捷，而不是睡眼惺忪、吊儿郎当上班以后几分钟才能调整过来。

同时，大多数雇员被禁止或限制在工作时聊天，不同的雇主有不同的规矩。如果你是去看孩子，孩子的家长大概不愿意你把朋友带去，他们希望你专心看孩子。每处的规矩都不同，所以得先看清楚。

另一方面，如果你在饭馆做服务生，饭馆老板可能乐意你的朋友来就餐，只要你不忽略了其他顾客就行。这个你得先问好。

一个最基本的工作要求是跟同事、领导以及顾客搞好关系。这并不是说你就算受了不公正的待遇也得忍气吞声，而是说，雇主们愿意员工们的精力集中在工作上。如果一个人可以做出妥协和让步，那就是他们对雇员、而不是对他们自己的期待。当然，做出多少妥协和让步，由你自己决定。有时坚持某种立场是重要的。

同样，雇主希望你能做好你应聘的工作，无论那是什么样的工作。如果你应聘了报刊投递，投递公司

只想知道你把报刊送出去了，而不想知道你为什么没有送；如果你是在一家商店工作，店主只想知道每位顾客等候的时间不长，而不想知道为什么有的顾客等得不耐烦而走了。

雇主的期望经常使你感到尴尬。有时你期待着的工作实际上是困难重重，几乎做不了。如果一下子来了二十个顾客，你怎么能同时接待所有的人呢？如果你的自行车车胎瘪了，或者下着瓢泼大雨，或者你上学要迟到了，你还怎么去送报纸呢？如果雇主让你做过多的事，或者让你同时做两件事，你怎么办？

你得自己决定要做出什么程度的妥协，是否还有谈判的可能，同事是否可以帮你，还是这个工作不值得再做下去了。如果你明白雇主的目的通常非常明确，就是让你把工作做好，再做决定就比较容易了。

你的期待是什么

你的要求是什么呢？首先，也是最重要的，你期望按时得到你们约定好的工钱。通常你找工作的主要原因是你需要钱。如果雇主不给或不按时给钱，你有权提出抗议。如果问题得不到解决，你可以离开。你可能想别的法子给他们施加压力，或者只当“学了一个经验”吧。你还可以采取一些合法的行动把雇主

欠你的钱要回来。

你应当期望得到应有的尊严和尊重。你得到工作时已经同意雇主可以分派并批评你的工作。但是你没有同意雇主可以对你使用攻击性的语言、过激或玷污性的行为，或在大庭广众之下羞辱你。如果遇到了这些，你可以依靠自己的力量解决，也可以找别人来帮助制止——因为那些是一个雇主绝对不允许做的。

你不希望有强迫的性侵犯。你得到工作时，只是同意看小孩或为顾客服务，并没有同意和什么人约会或任凭什么人搅乱你的私生活。被强迫接受这种侵犯的行为被叫作“性骚扰”。

美国联邦法律规定，作为雇主的人不能仅仅对自己的行为负责，还必须保证自己的雇员有一个安全的工作环境。也就是说，如果有顾客强迫你跟他外出或侮辱你，你有权请雇主出面干涉。接受侮辱可不是你“分内的工作”。

即使你的雇主是家里人的朋友或是邻居，你只在那里做看孩子一类零星的事，你同样有权利拒绝强迫性的行为和语言。在这种情况下，你就得考虑要不要继续在这种环境里做下去。

有时有这种倾向的雇主会怪别人骚扰了他，“你

穿成这样，让我怎么办？”“如果你让我开车把你送回家，我得怎么想？”对他的性骚扰一点都不能迁就，这一点很重要。即使你的举止不太得体，他也不能这样不规矩。一个规矩的雇主完全可以要求你换一种穿法，或叫出租送你回家。雇主借雇用你而滥用权利闯入你的私生活是不合适的。

说到底，你得切记打工的权利和义务，该怎么处理事情得你自己做决定。和雇主的关系是成为成年人时最困难、最有挑战意义的事情之一，这一点你可以从家长或家里人结束一天痛苦、别扭的工作，下班回来时的神情中看得出来。值不值得做，妥协到哪一步，什么时候得为自认为正确的事情站出来争辩，什么时候为了和平相处而默不作声——做出这些决定即使对有许多年工作经验的人都是困难的。正是因为你得继续在这个工作的世界里成长为一个成年人，所以，你只有不断学习怎样应对这些情况，认识你自己的价值，才能使事情变得容易一些。

挣钱的其他办法

你想挣钱又不想被一般的行业所雇用，怎么办呢？就得靠创造了。

首先，回想一下所有你每天、每星期接触的人，记住所有的大人和与你同龄的人；想一想他们的生活是什么样的，他们需要什么；最后，思考一下他们会花钱让别人为他们做什么？

最明显的事情，包括我们已经谈论过的看孩子、收拾庭院、打扫房间、做“母亲助手”(设想把所有这些事情放在一起：又看孩子、又收拾院子、又打扫房间)等等。有什么明摆着的事情可做吗？

纽约市有一位妇女发现，好多事情是人们非得做又不愿意花自己的时间做的。她开发了一项业务，计时收费，专门替人们做这些麻烦的事情。比如，替人排队领取申请驾照的表格、替人带宠物去医院、帮助想给人看孩子的人各处打电话联系、替别人遛狗、换猫舍里的沙子、送东西、补衣服、清洗常年不打扫的地方，如烤箱或地下室。你还能想出其他别人愿意花钱由你来做的事吗？

在考虑你能为别人做什么事情的同时，也想一想你能为别人做什么东西。你会做菜吗？会缝纫、木工或手工艺吗？你的邻居、朋友或者周围的商店可能会对这些东西感兴趣。还有你的天分——你擅长写作和绘画吗？你可以写些有个性的生日、周年纪念的小诗、制作贺卡和文具、画有特色的T恤衫。有音乐才

能的可以去婚礼、纪念日的聚会上去助兴，或许有人愿意请你专门为他的聚会作词作曲呢。

如果这些办法可行，就在大脑里掀起一场风暴，作出一些创意来。首先，列一张朋友的名单，越快越好。然后，面对这张名单，在另一张纸上越快越好地写下你认为这些人会需要什么东西和服务。是需要你做家务、遛狗？还是需要你送东西或送货？还是需要你为他们做点心，或写一首小诗等等。别想得太辛苦，只是让你的想像力转起来就好。最后，在第三张纸上写下每一件事——逐字写清——你都会怎样去做。不丢下任何东西，包括从“烧菜”这类琐事到发挥天分的写诗作画。

写完这三张单子，如果你还是没有挣钱的主意也别失望。把这些纸放下两三天，在你的潜意识里想一想问题所在。要是你还想不出主意的话，就再回到单子上，仔细回忆这些人日常的活动。想一想他们是怎么做这些事情的、怎么和他们的家里人在一起的。然后，想一想你怎么才能走进他们的生活中去。

一旦你有了想做的东西或事情，就要进一步发展你的想法，确认这么做有没有效果和值不值得。如果你花费 6 个小时做的一个小文具只卖 50 美分，显然这不是个挣钱的好办法。看看你得花费多少时

间——你是否愿意和能够从学校的活动、自己的家务和自由支配的时间里拿出这些时间来。你还得考虑，需要花多少钱买这些材料——为邻居的娃娃做衣服的布料、画画的纸张和颜料、给居住小区的报纸写文章的复印费，你得确定你能把花出去的钱都赚回来。在花时间和钱财之前，你可以先问问周围的人，看他们愿意花多少钱买你的东西和接受你的服务。

如果你核实了所有的事情，确认你的主意可行，那么下一步就是付诸文字了。把你要做的事情广而告之，再问问别人还有什么要让你做的。然后，把广告贴到免费张贴的地方(有的地方在贴广告前要获得允许)，再问问当地的报纸，你是否够资格登载免费广告。总之，你需要继续创造性地设想，设想怎么让大家接受你的东西和服务。

一旦你的主意实现了，你自己的商业影响就开始形成了。每个经商的人都知道，经营需要花费时间和财力，会有困难和沮丧。比如，你设计时的材料费到实施的时候涨价了；订货时挺火暴，东西做出来了却没那么多人要了；本以为很容易的事情，做起来却又费时又费力；有的人愿意赊账或不付钱。

话又说回来了，经营业务对你在心理上和经济上是有回报的。如果你把全部过程当成积累经验，在这

个过程里有你经历过或没经历过的风险；你学会享受好的事物和有效地处理坏的事物；你还会对自己发展了的才华、创造力、责任感、注意力感到满意。无论你喜不喜欢自己的经营，在工作和货币社会里，这些都是对你有价值的经历。

5

怎样聪明地存钱和花钱：预算和其他有帮助的提示

无论你是通过打工挣到了一些钱，还是得到的零用钱，或二者兼有，你可能觉得你有了想要的钱了。下一步你该做的事情之一是做预算——计划怎么花钱和存钱。

很多人从来不做预算。做预算的主意太严酷和令人沮丧，因为它使我们面对现实，我们不总是有钱，所以有些想要的东西却买不起。

有些人预算做了一个又一个却从来不严格地按照计划行事。预算做得挺顺利——他们向自己保证，可以解决自己的经济问题了——可实际上，他们的预算被撇在一边，一点都没起作用。

有的人做的预算效果不好。他们好像是做了支出计划，并且严格地按照它行事——但是最后，钱还

是不够用或者在经济上遇到麻烦。

一个预算一般由两部分组成——得到钱的记录和花钱的计划。有很多预算还包括存钱的计划。下面是一个非常简单的预算：

萨迪的基本预算

本周收入	本周支出
零用钱 —— $5.00	车费 —— $3.00
看孩子 —— $15.00	学校用钱 —— $5.00
共 —— $20.00	共 —— $8.00

收入减支出： $20.00－$8.00 ＝ $12.00

本周消费和储存是：

电影 —— $5.00

零食 —— $5.00

储蓄 —— $2.00

我们在前面已经讲过，钱是个很复杂的东西。很多来自感情的和外界的东西和钱联系在一起，远远超出了收入多少和消费多少这些实际的问题。当然，感情上的东西也包含在预算的制定中了。不过，有时大家在预算中遇到的问题的确只是出于现实的困难。

下面，我们要讲一讲预算和储蓄方面的实际操作了。如果你发现这个讨论对你做预算有所帮助，那就祝贺你。你拿着自己的钱，用自己感觉舒服和满意的方式消费和储蓄。但是，如果觉得窝囊，烦恼或者沮丧，你也要接着往下读，后面我们会讨论一些经常在花

钱、存钱和有钱的时候出现的情感问题。

成功预算的秘诀

1. 从你认为的实际生活中最保守的做法开始。假设你每星期能有 5 元的零用钱,不过有时家长会多给你一两元,这多出的一两元会进入你的预算吗?不一定吧。因为你并不知道会多出一两元,所以最好忽略不计。如果你不把它放到计划之内,就不必改变你的花钱和存钱的计划。如果你把它放在计划之内,你就得计算你额外的补贴了。

当然,有些额外的钱是能够放到计划之内的。如果你的姨妈从你两岁起,每次你过生日时都给你 10 元钱,你就得考虑是否把每年的 10 元钱列入预算。如果家长每个月不定期地多给你起码 5 元,你也可以把它记在账上。无非是为了使自己不透支——使你知道你有多少可以支出的钱。

2. 从现实考虑你有多少钱能花。比如说,为了把车费节省下来,你打算骑自行车去课外训练。每次节省 0.50 元,每星期是 6 次,你每星期可以节省 3 元,以此类推。可是,如果遇到下雨天,你是骑车还是花一笔公交车费呢?或者当你的朋友邀请你说:"和我一

起坐公交车回我家吧,我请你吃晚饭。”这时你会说“你坐车,我骑车和你会合”吗?你了解自己的习性,现实些。想一想,当初你是为了省钱才不坐车,但是把每周坐一两次车的钱做到预算里,却可以以防万一。

3. 考虑现在也就是考虑将来。预算的好处之一是它能让你控制钱,不仅控制你以后的消费也控制你近期的花费。你从前买不起的东西可以通过严格执行预算省出钱来买,这是预算的一个大好处。

成功的预算一般由两部分组成:即时消费和长远目标。即时消费,是指你每天和马上要花的钱。类似公交车费、学校要交的费用等等,是限时而且不能延缓的钱。

即时消费还包括你的娱乐费用。你想每周去看一场电影,电影票的钱就属于预算的即时消费部分。如果你忍不住,每天得买零食,买零食的费用也得记在即时消费部分。

把即时消费的费用累计起来,和你的收入相比较。如果还有剩余,你可以决定用它做些什么。如果你没有剩余或者花得比收入的多,那你就有麻烦了。为了做到起码收支平衡,你要么去挣更多的钱,要么减少即时消费。

你可以用一些需要存钱的长远目标来激励自己挣来更多的钱,或者减少花费。下面是一些美国中学生计划的长远目标:

- 75.00 美元　一件皮夹克
- 100.00 美元　一个新的软件
- 25.00 美元　暑假去州立展销会
- 越多越好　将来到远的地方旅游

你只有知道为了什么存钱,才能决定是不是值得存钱。你才能权衡即时消费和为长远目标存钱哪个重要。无论结论如何,预算都能帮你认识清楚,做出决定。

下面是一个预算的例子,概括了所有这些原则。可以从中看出,它比过去看到的预算要复杂得多,因为它包含了更多个人计划和钱的信息。

派特把钱分成两部分,一部分是每周的固定收入,另一部分是每个月里的不固定收入。她每周四晚上在布朗家看孩子,这工作算是她每周的固定工作——那天晚上布朗夫妇去打保龄球。其他的看孩子的工作和收入都不固定。有时她能得到周末晚上看孩子的工作,有时就得不到。派特苦苦地琢磨着,她是应该多看孩子多挣钱呢? 还是多一些自由时间,周末晚上和朋友在一起呢?她最终认为多一点自由

派特的预算

每月平时收入

每周	有时
零用钱 ——5.00 美元	看孩子 —— 15.00 美元/周
看孩子 —— 10.00 美元	家长额外给 —— 10.00 美元/月
	~~生日得钱 —— 25.00 美元~~
共 —— 15.00 美元	共 —— 70.00 美元/月

即时支出 —— 每周

4.00 美元 —— 公交车费

6.00 美元 —— 电影票

5.00 美元 —— 零食

共 15.00 美元

每周收入：15.00 美元

15.00－15.00 ＝ 0

即时支出 —— 每月

5.00 美元 —— 摄影俱乐部费用

20.00 美元 —— 在商店里消费

20.00 美元 —— CD 等音像制品

共 45.00 美元

每月平时收入：70.00 美元

70.00 － 45.00 ＝ 25.00

我要每个月攒下 25 美元，年底就会有 300 美元。那时，我可以买一个照相机。

时间比挣额外的钱更重要。而且她不愿意每个周末的两个晚上都看孩子——有的周末可以。

派特决定把每周的固定收入作为每周的即时支出。剩下的钱通常用做这个月比较灵活的花消——买小饰品、化妆品、CD 等等。她想每周看一场电影，还要边看边吃零食，她觉得，如果钱不够了她不在乎再等一周或更长时间去买那张特别想买的 CD。她把“平时收入”作为长远目标的花消存起来。这样，如果收入比预料的少了，她存钱的速度就慢一点，但是不必为真有需要时，因为没有钱而着急了。

派特开始时把过生日得到的钱放在预算里，后来又划掉了。因为她觉得把一年只有一次的收入放在预算里不明智。有了这笔钱，她可以给自己买一件特别的东西，或者直接存起来。但是，她不会把这笔钱当成固定的收入。

制定你自己的预算

你想不想试着做一个自己的预算？你可以把前面的预算当成例子。以下是怎样开始做预算的另外一些提示：

1. 列出每周全部固定收入，加在一起，把它叫做“每周收入”。

2. 列出每月的其他收入，如果你不知道能有多

少,就选最少的数字。如果收入多出来,你就可以有多余的钱花了,但是你别把多余的算进去。把这组收入加在一起,把它叫做“每月平常收入”。

3. 列出你每周必须要花的钱,现实一点,如果你为攒钱而放弃一些东西,问问自己是不是真的要放弃。比如,你想去看一场电影,但是为了省下一些钱而不打算买零食。现在你真的还想这么做吗?会不会做出了这个决定,然后却做不到,总是说“就这么一次”?或者你做到了,可是不嚼着零食,电影看得没意思。还是对自己诚实些吧。一个预算不是让你痛苦的——它的目的是帮助你思考怎么享受你的钱。

一旦把每周要花的钱加在一起,你可能会发现这个数字大于你每周收入的数字。你必须想出解决的办法来。能够动用一些每月平常收入贴补上去吗?是否得减掉一些东西?或者你是否有办法多挣一些钱?

4. 回答这些问题之前,把每个月要花的钱加在一起。这就是“每月支出”或“每月开销”。

5. 现在你可以比较所有这4组钱了——每周收入、每月平常收入、每周即时支出和每月支出。你可以拿这4组数字做文章,一直到你觉得满意为止。你可以减少支出项目,也可以重新改动一下安排。比如,做了看孩子或扫院子的工作之后,你决定要在看

电影时买零食,但是不打工的那些日子就不买零食;或者每周买1张CD,而不像计划中的每周买3张。可以用剩余的钱在看电影的时候买零食吃。

6. 在收入和支出中间找到了平衡之后,列出你减掉的项目,把它叫做“长远目标”。然后,仔细研究一下这张单子,它们到底得需要多少钱才能实现呢?遗憾地放弃一些现在每周或每月都买的东西吗?不情愿多打一份工吗?把单子上的项目和自己的现实作个比较,恐怕能帮助自己做出决定。这是一种方法,它让你知道自己真正要什么和为了得到它们你需要做出多大的牺牲。

当预算不太管用的时候

我们讨论的是怎样做出一个成功的预算,它能帮助你平衡你的收入和支出。但是,就算你已经按照前面说的做了,还是不能按照预算的计划执行怎么办?别着急——你不是个别现象。下边说的就是一些人们不能执行预算的事情:

· 每周或每月开始的时候,他们都为自己设想着“只多一件东西”,并向自己保证,到周末或月底的时候从别的地方节省出这件东西的钱来。但是从来没

有实现过。那总出现的"只多一件东西"日积月累,一直到预算成了历史。

• 本来严格执行的预算眼看在周末或月底就要成功了,却被突然出现的一大笔开支给弄吹了,理由是:"那是必需的"。

• 总是有预算外的开支,所有预算总也实施不了。

• 曾经严格执行预算几个星期或者几个月,却发现努力节省下来的钱实在太少了,令人很沮丧,所以放弃了。

这些问题有的是可以解决的。你如果花了不应该花的钱,可以重新做预算把这笔钱加进去。如果因为预算中可花的钱太少而别扭,你可以重新做预算,把款待自己的钱增加一些,或者决定去多挣些钱来支付你想要的东西。

有时,预算问题反映出你对钱的深刻感觉。你可能感到朋友不喜欢你,或是你若不多花些钱大家就不愿意和你一起出去,你就有了强有力的理由忽视原来预算里周密的计划。如果你觉得对待自己惟一或最好的办法是好好地款待自己,那当然款待自己就比执行预算要重要得多了。

这些不能算是什么坏的感觉,但是这种感觉可能

就在那里妨碍着你。一旦知道了这一点，你也就可以把这种感觉放到一边去了。可以直截了当地对自己说："大家喜欢的是我这个人，而不是我的衣服、我的钱或者我为他们花的钱。"这样做可以帮你很容易地摆脱不好的感觉。把要款待自己的事情列下来，试一试能不能少花钱或者不花钱——如果家里有浴盆，就泡个热水澡；要不就独自在房间里静静地待一个晚上；或者找个好朋友聊一聊；到公园散散步。这些都能帮你改变花钱和款待自己的方式。

如果觉得问题比较严重，你可以多找出些解决问题的办法来。和朋友聊天、找比较能同情人的成年人或者老师说一说、给心理服务热线打电话。很多人都通过和一个善解人意的人谈话来寻求帮助。

存钱

一旦你的预算得以实施，你可能发现你的钱有了富余。你可以为以后的某一目标把这些钱存起来。或者把钱放在一边，过几天再花，享受一下这种感觉。不管是哪一种选择，都有一个问题，你把钱放哪儿？

如果你有不多的钱，比如说不到 100 元，放在家

里就行。储蓄罐、小钱箱或者家里的一个秘密的地方，都是你收藏钱的好地方。但是，你得确定这个地方既安全又保险。

即使你想一次只存几元钱，也可以在银行开一个账户。如果有100元或者更多，你就更应该做这样的选择了。

一个银行账户是指银行和你的一个约定，在你需要用钱以前，由银行拿着你的钱。美国比较通行的支票活期存款账户允许你在买东西或者还贷款时简单地签署一张支票。与此不同的是，很多国家通行的活期账户要求你必须去银行存钱和取钱。（但是有的存款账户可以用一张塑料的银行卡从自动柜员机里取钱。）这样的银行有时不太便于大家存钱。

另一种约定是银行支付存款的利息。每个月都会有一小笔钱存进你的账户里。利息是银行为它使用了你的钱而支付给你的费用。你把钱存在银行，实质上就是把钱借贷给了银行，或者是投资给了有银行入股的投资项目。银行从这些项目中收取利息或者股息，而这些钱中的一部分作为利息进入你的账户里。

银行对存款账户有严格的规定。美国有的银行规定，首次存款后30天内不得取款。或者对取款既

量大又频繁的储户处以一定数额的罚金。如果你想开一个账户,一定得在存钱之前弄清楚全部的规定和要求。

美国的大多数银行接受 18 岁以下的储户存款时,要有家长或者监护人的签字。从技术角度看,家长或监护人有权从这个账户里取款。除了他们,没有其他的人可以这样做。取款时得出示存折——上面有你的存款记录——和取款单——上面有你的账号。如果要想取款或销户——就是不再使用这个存折了,美国有的银行可能还要你出示你和家长或监护人的共同签字。

有关信用卡的几句话

好多人现在都用信用卡——一种塑料的卡片,商店和饭馆等地方使用它们以代替收现金。商店使用信用卡其实是向信用卡公司收钱,然后,信用卡公司会给你寄去一张账单。美国一般的信用卡可以不必马上支付整笔的消费,而是采取分期付款的方式支付。一般来说,信用卡公司每个月都要收取一些钱,你也可以选择每个月多支付一些。实际上,信用卡公司是借钱给你消费。

使用信用卡的陷阱在于，信用卡公司借钱给你要收取利息——一种费用。大多数美国信用卡公司每年收取费用的百分比是16%到19%。有时你一年只消费几百元钱，却要被收取五十多元费用。

另一个陷阱是，有时你一时买不起的东西，可能在往后一段时间也不一定能买得起，使用信用卡就可以延期付款，一直到你有了更多的收入。它们还是鼓励你负更多的债，买更多的你买不起的东西。

如果你有信用卡问题，还是听一听大多数做预算的人的话吧：日常消费永远不要使用信用卡——只在特殊消费的时候用；除非你知道你对偿还信用卡的钱有绝对把握，否则永远不要使用信用卡消费。

切记，如果你不能及时给信用卡还款，就得累计偿付比你实际消费多得多的钱。还是到你是成年人时，有了谨慎的和切实实行预算的能力时再使用信用卡吧。

6

钱和家庭

无论你打算怎样对待钱，目前你生活里钱的主要来源与经济的决定权来自你的家长或者监护人，而不是你自己。除非你生活在一个特殊的环境里，必须有一个成年人供养或照顾你，对你的收入有最终决定权。他决定你是否需要打工？得挣多少钱？挣来的钱该怎么处理？

即使你的家长给你零用钱，而且给你使用零用钱和支配你自己的收入的绝对自由，他们的感觉和决定对你的生活也还有着重要的影响。如果他们出现了经济困难，你能感受得到。如果他们顾虑着钱的事情，即使从来不向你透露，你也会意识到他们的焦虑。

意识到家长对钱的感觉对你的生活有那么大的影响是一件令人沮丧的事情，特别是在你不到 18 岁，还不能改变你的基本状况或独立生活时更是这样。

家长对于钱的感觉是重要的。意识到这一点，是你对他们的行为作出反应的第一步。一旦你意识到家长对你的影响和你自己的感觉，你才有可能采取行动，改善与家长的交流方式，或许还可能改善自己的状况。

钱的压力

这里所说的可能是你的家长曾经或正在面临的几种来自钱的压力。有一些是来自外部世界，而更多的是来自他们自己的感觉和他们感受到的钱的信息。所有这些对于正处于压力之下的人来说都是真实的。并且，所有这些都有可能影响你的家长的态度和行为。

· 害怕失去工作。

· 对单调乏味的工作感到失望，但是又担心找不到其他收入高的工作。

· 害怕终止建设计划和工厂倒闭以及随之而来的裁员、减少商业项目等一系列问题。

· 害怕失去自己的公司或者对公司经营不善。

· 对没有足够的钱感到焦虑。这可能包括对任何事情的担心，从担心失去分期付款的住房和新款的汽车，到担心买不起最新的时装。

·总为不能给孩子提供更好的生活条件而自责。信不信由你，家长总认为，不能做到孩子想要什么就给什么，或邻居的孩子有而自己的孩子没有就是自己作家长的失败。

·为不能帮助亲友而自责。

·嫉妒别人表现出来的阔绰。

·担心老了以后的经济保障。

·担心支付不起医疗费用，无论现在的还是将来的。

·为没有足够的钱来支付特殊的消费而懊恼不已。

·为信用卡上的欠账，为向个人借款和向银行的抵押借款而焦虑。（抵押借款是，把房子或任何财产作为还债的保证，如果不能按时还债，抵押的房子或财产就被银行收回）

·认为没有更多的钱就是失败。

你知道你的家长还有哪些来自钱的压力吗？

这些压力以各种方式表达出来。比如，每次你一提到钱，父亲或母亲就会发脾气，他或是她提到所有和钱有关的话题就生气。所以你所说的任何事情都好像是扣动了机关枪的扳机。

或者，你的家长总是为钱、钱的困难、将来因为没

有钱而可能会发生的事情着急。家长可能会说:“我不知道到底会怎么样,我们最后都得睡到大街上去。”或者“再这样下去,咱们都得领救济金了”。你可能已经觉得,这样的事情根本不会发生,但是,这足以说明问题有多严重了。可能以后总有一天会发生,你也说不准,只是从家长那里听来的。

还有的人用贬低别人来表示他们的焦虑,无论别人有钱还是没钱。比如,“我不知道她还有什么好抱怨的,她为自己做得够可以了”,或者“他没有权利对任何事情指手画脚——你没看见他自己开的那辆破车”,这些贬低别人的信息可能会溜到你的耳朵里去。你的父亲或者母亲或者他们俩可能嘲笑你的工作、你为实施预算所做的努力。有时他们会批评你花钱太多或太少。不管大人当面还是不当面批评你,都能使你感到钱是一个危险话题,因为它总有可能把你带到尴尬和受羞辱的地步。

有的家长对钱持有怨恨的态度。比如,你做了家务事,应该得到报酬,但你的家长却觉得,以后他们做一件你特别喜欢的事作为补偿就行了。你会对此感到困惑,如果他们不想给报酬,干吗事先答应呢?你想的是靠做家务换些零用钱,而他们想的却是做一件让你喜欢的事。对你而言,好像永远挣不到钱,没有

指望了,挣钱成了一个怪念头。

最让人沮丧的是家长对钱的态度前后矛盾。他们有时慷慨,有时不情愿,有时信心十足地消费,有时表现的是担心和焦虑。在这种情况下,你得到的信息是,钱是危险、神秘的——不可能和它建立起明了的、合乎逻辑的关系。

如果你对以上所说的事情很熟悉,那么请振作起来。从这本书里你已经看到,大多数人都对钱有自己的态度,你的家人怎么能例外呢?问题不在于大家是否有这些态度,而在于这些态度是否影响正常的交流和建立良好的关系。

建立交流的通道

如果你对家长的态度感到不安,你自己得先弄明白,到底是什么在影响你。把下边这些字写在一张纸上:“我对钱的事情感到不安,因为……”,然后赶快写下你的想法,一点也别停顿。你对自己所写的东西可能会很吃惊。

你还可以在纸的上方写下:“家长对钱的态度让我不安,因为……”,你会又一次对自己的想法和感觉吃惊的。

当然，这些字只是给你自己看的。你得知道，自由自在地发掘自己的想法和感觉，这样做是你的隐私。以后你可以决定把什么告诉家长和怎么告诉。但现在别泄露出去。

一旦你知道了是什么使你感到困惑，你可能就愿意和家长谈一谈了。在这样的谈话里最好是避免抱怨，只说你的感觉和你的期望。然后再问一问爸爸或者妈妈想怎样做。下边是你开始这样的谈话的一些方法：

“我听到你们晚上说了好多关于我们的经济状况的话。你说我们‘最后都得到大街上去睡了’，我特别害怕，是真的吗？我真的想知道，是不是我们真的到了那么糟糕的地步？”

“每次你给我零用钱时都要说我不配得到。每次你那么说我都觉得特难过。”

“不管我什么时候用自己的钱买东西你都批评我。我觉得你不相信我会自己花钱。我想有给自己买东西的机会，你可以看看，即使我有时买得不好。”

和家长谈一谈钱

有时和家长谈关于钱的事情最好是贴近实际问题。你可能会有特别的办法处理这件事情，来缓解困

绕这个问题的紧张气氛。下面是一些你可能涉及的话题：

· 零用钱的数量。

· 你得做什么才可以换取零用钱。

· 你可不可以按时拿到零用钱。

· 你如果没做或没按时做完家务，零用钱会不会停发或减少。

· 有什么其他的原因会停发零用钱。

· 如果有一样你想用自己的钱买的东西，你是用零用钱买，还是用其他途径得来的钱买？

· 你对家里的经济能够负起什么责任。

谈话是一个有来有往的过程。你可以想一想你和家长在钱的事情上的往来关系。比如，你觉得零用钱太少，也许你应该多做一些家务。可能家长不太在意给你零用钱的时间，你可以采取这样的办法：你按时做家务，他们按时给钱。如果家长用停发零用钱来惩罚你，这是最让你难过的事了，你可以提议用另外的方法惩罚，包括多做家务或者提出其他的要求，而不要用停发零用钱来惩罚。

有一个帮助你和家长谈话的办法是，记住他们的观点。他们是不是特别担心你和钱？把这些说出来，给他们安慰：

“我知道你们为我能否学会负责任地花钱而担心，不过，趁我还和你们住在一起，也是该让我为自己负责，改正错误的时候了呀。”

“如果你们担心我不能按时完成家务，咱们可以做个计划，我做完家务就记下一笔，这样你们就不必再唠叨，我也不用感到你们老是在等，让我紧张。”

“如果我保证把作业做好，保持好的分数，你们是不是能答应我去打这份工？”

有时一些问题不是独立存在的

有时家庭问题不是一个中学生或小学生能谈清楚的。如果你发现家里有这样的问题，建议你寻求家庭以外的帮助。和学校的老师或其他富有同情心的成年人谈一谈。总之，你需要找人分担你的困难，帮你找到解决问题的办法。下边是一些你需要在别人的帮助下才能解决的问题。

嗜赌

好多人喜欢偶尔晚上赌一把，比如，每周玩一个晚上扑克，有的美国人可能去一趟赌城拉斯维加斯。但是如果你家里有人嗜赌成瘾，那就是说他对自己的

赌瘾失去了控制。如果家里的基本生活物品,如食品、衣服和房子都受到这个人的牵连,或者全家的消遣和节余的钱都支付了这个人的赌资,就说明这个家庭有了问题。

花钱成瘾

有的人排解苦闷的方法是喝得酩酊大醉,有的人是吃很多东西,有的人是抽很多烟,而有的人排解的方法是花很多的钱。

花钱成瘾不是指人们在苦闷时偶尔去商店逛逛,而是指有的人会控制不住地花钱。比如,一次买好几双鞋,从来也不穿。或者用信用卡透支很多钱,买根本用不着的东西。这样的人甚至把留作电话费的钱也花掉了,只为凑钱买一套衣服,或者买什么用不着的新产品,然后在一片乱七八糟的东西中看着电话被停机。

有这样的家庭成员是很严重的问题,直接影响到你的安全和健康。你有权利寻求外界的帮助,来帮你解决这个问题。

吝啬

就像有人花钱成瘾一样,也有人省钱成瘾。有的

节省是自然的，就像有的人存了好多报纸和杂志，“我以后读”。但是，省钱成瘾的人的行为远不是这样，而是直接影响到家庭的正常生活。最极端的例子就是，房间里堆满了这个人积攒的各种东西，却连看病的钱也舍不得花。

忽视

有的问题是因为家庭忽视孩子的存在而产生的。我们所说的“忽视”，不是指你没有得到应有的零用钱，或者永远也不能买时髦的衣服。而是指你得不到合适的食品，或者你的服装和你的年龄、性别不相符，或者你得不到基本的生活必需品，比如冬天的大衣，定期的身体检查。

如果你正经历着这种忽视，建议你告诉可以帮助你的人，并求得帮助。你有权获得很好的照顾，也有权为此采取行动。

你和钱：一种直接的关系

对得到钱、花钱和存钱建立一种良好的心态是你一生的事情。人们对钱的态度经常变化，就像人们会变老、会搬家一样。你在继续成长，逐渐学会负起责

任，也逐渐学会思考钱的问题。你得对工作、花钱、以后接受什么样的教育和从事什么职业做出决定。对家里的经济状况你会了解得更多，对家长面临的经济问题会了解得更全面。你会跟更多的人打交道，知道更多人们对于钱的看法，也会有更多增加收入的途径。

你在考虑钱的问题的时候，同时，也增长了更多自由和权力的意识。你越长大，越有可能为自己挣得全部或部分的收入，而且越能够享受这种挣钱的自由。同时，继续考虑令你最满意的挣钱、花钱和存钱的办法。你现在对于钱的思考不仅能帮助你面对现实中的困难，也会使你的未来有一个良好的开端。

封面页
书名页
版权页
前言
目录
正文